PROCESO: CONVENIO DE ASOCIACIÓN No.	SDS-AEPSAL-008-2024
OBJETO:	2024M-145 AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y METODOLÓGICOS ENTRE LA ALCALDÍA DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA A TRAVÉS LA SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL Y LA FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR, PARA PROMOVER LA EJECUCIÓN DE INICIATIVAS QUE IMPULSAN LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y VALOR AGREGADO A LOS PRODUCTOS DE LOS MICROEMPRESARIOS Y/O MIPYMES DEL MUNICIPIO
FECHA:	DICIEMBRE 2024

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

I. Introducción 2

II. Análisis del Mercado 3

III. Análisis de la Oferta y Demanda 27

IV. Entorno Internacional 34

V. Marco Regulatorio 35

VI. Aspecto Técnico 35

VII. Aspecto Comercial y Análisis de precios 36

VIII. Análisis de Riesgo 43

IX. Conclusiones 45

I. Introducción

De conformidad con el artículo 209 de la Constitución Política de Colombia, la función administrativa está al servicio de los intereses generales y se desarrolla con fundamento en los principios de igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad, mediante la descentralización, la delegación y la desconcentración de funciones;

Frente a lo previo, el artículo 2° de la constitución política de Colombia señala que son fines esenciales del Estado: servir a la comunidad, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución; en concordancia con el artículo 209 de la Constitución Política de Colombia en cuanto establece que la función administrativa está al servicio de los intereses generales en el mismo sentido destaca que Las autoridades administrativas deben coordinar sus actuaciones para el adecuado cumplimiento de los fines del Estado. El artículo 4 de la ley 489 de 1998 señala que son Finalidades de la función administrativa, busca la satisfacción de las necesidades generales de todos los habitantes, de conformidad con los principios, finalidades y cometidos consagrados en la Constitución Política.

Con respecto a ello, acorde a lo normado en el artículo 311 de la Constitución Política de Colombia, "le corresponde al Municipio prestar los servicios públicos que determine la ley, construir las obras que demande el progreso local, ordenar el desarrollo de su territorio, promover la participación comunitaria, el mejoramiento social y cultural de sus habitantes y cumplir las demás funciones que le asignen la Constitución y las leyes"; de la norma de raigambre Constitucional en precedencia, se colige que la Entidad Territorial tiene la obligación de coordinar los programas de la Administración Central tendientes a la protección de la vida, honra y bienes de los ciudadanos mediante el cumplimiento eficaz de la constitución, las leyes y las normas vigentes.

En este sentido, el Municipio de San José de Cúcuta, a través del Plan de Desarrollo 2024-2027: Cúcuta, Perseverante, Segura y Productividad, se establecieron los lineamientos estratégicos de política pública, cuyo contenido visibiliza los objetivos, metas, prioridades de carácter social, educativo, económico, cultural y ambiental, propios de la gestión Municipal en el territorio. En función de esto, el presente Convenio de Asociación, se estructuró técnica, jurídica, económica y comercialmente, con el propósito de "2024M-145 AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y METODOLÓGICOS ENTRE LA ALCALDÍA DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA A TRAVÉS LA SECRETARIA DE DESARROLLO

SOCIAL Y LA FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR, PARA PROMOVER LA EJECUCIÓN DE INICIATIVAS QUE IMPULSAN LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y VALOR AGREGADO A LOS PRODUCTOS DE LOS MICROEMPRESARIOS Y/O MIPYMES DEL MUNICIPIO".

Por ello, y función a los lineamientos establecidos por el organismo rector de contratación pública, Colombia Compra Eficiente, el presente proceso de contratación, describe las condiciones más relevantes del mercado a nivel general, enfatizado al sector económico relacionado conforme a los bienes y servicios estipulados en este. Esto con el propósito de satisfacer necesidad planteada en los documentos contractuales, conforme a las condiciones técnicas, regulatorias, y demás aspectos que puedan incidir en su desarrollo.

La Alcaldía de San José de Cúcuta, a través de la Secretaría de Desarrollo Social, requiere aunar esfuerzos con la Fundación de Proyectos Comunitarios del Norte de Santander – SURGIR, para promover el fortalecimiento de los canales de comercialización y el valor agregado en los productos de microempresarios y MIPYMES locales. Esto responde a la necesidad de dinamizar la economía regional y superar barreras estructurales que afectan a este sector estratégico.

Indicadores de Diagnóstico

1. Composición Empresarial Local: Según el Observatorio Económico de la Cámara de Comercio de Cúcuta, el 95% de las empresas registradas son microempresas. Sin embargo, enfrentan alta vulnerabilidad, con una tasa de cierre cercana al 25% en los primeros tres años de operación debido a problemas de financiamiento y limitaciones de mercado.

   Este fenómeno se debe a diversas causas, entre las que destacan:

   -Problemas de financiamiento: acceso limitado a créditos o recursos económicos necesarios para sostener y escalar operaciones.

   -Limitaciones en los mercados: falta de estrategias sólidas de comercialización, lo que reduce su capacidad para competir y posicionarse en mercados más amplios.

   Estas cifras subrayan la necesidad de implementar políticas y proyectos que fortalezcan la resiliencia de las microempresas y promuevan su desarrollo sostenible, como el planteado en los estudios previos

2. Aporte al Empleo: Las MIPYMES generan más del 70% del empleo formal en Cúcuta. Sin embargo, el empleo informal representa aproximadamente el 55% de la población económicamente activa, lo que evidencia la necesidad de fortalecer los procesos de formalización y acceso a mercados.

La coexistencia de un fuerte sector formal de MIPYMES con una alta tasa de informalidad refleja múltiples problemas:

-Acceso limitado a formalización: Muchas microempresas y trabajadores informales carecen de incentivos, recursos o conocimiento para formalizarse. Esto incluye barreras regulatorias, costos elevados de legalización y falta de educación financiera.

-Impacto económico y fiscal: La informalidad reduce el potencial recaudatorio de impuestos, afecta la competitividad de las empresas formales y limita el acceso de trabajadores y empresarios a beneficios de seguir-dad social.

-Falta de acceso a mercados y recursos: La informalidad impide que muchas empresas participen en cadenas de valor organizadas, accedan a financiamiento formal o adopten tecnologías que podrían mejorar su productividad:

Fortalecer los procesos de formalización y acceso a mercados mediante:

-Capacitación y acompañamiento técnico: Para que los empresarios informales comprendan los beneficios de la formalización y cómo integrarse a los mercados locales y nacionales.

-Simplificación de trámites: Reducir costos y tiempos asociados a la formalización empresarial.

-Promoción de alianzas estratégicas: Que permitan a las MIPYMES y negocios formales integrar a sus cadenas de valor a actores informales, generando sinergias productivas.

Estas estrategias no solo aumentarían el empleo formal, sino que también contribuirían a reducir la desigualdad económica, mejorar el clima de negocios y fortalecer la economía municipal.

3. Barreras en Comercialización: Estas empresas enfrentan obstáculos significativos, como falta de estrategias para acceder a mercados fuera de la región y limitada adopción tecnológica. Solo el 30% utiliza herramientas digitales para ventas o promoción.

Entre los principales obstáculos identificados se encuentran:

- Falta de estrategias de acceso a mercados externos: Muchas empresas carecen de planes estructurados para expandir su alcance fuera de la región. Esto puede deberse a una insuficiente capacitación en marketing, escasas redes de contacto o ausencia de alianzas estratégicas con distribuidores nacionales e internacionales. Esta situación las deja confinadas a mercados locales saturados, limitando su potencial de expansión y rentabilidad.

- Adopción tecnológica limitada: Solo el 30% de las MIPYMES en Cúcuta utiliza herramientas digitales para

ventas o promoción, lo que refleja un bajo nivel de digitalización. Esta falta de integración tecnológica restringe su capacidad para:

- Alcanzar nuevos clientes mediante plataformas de comercio electrónico.
- Mejorar su visibilidad a través de estrategias de marketing digital.
- Automatizar procesos que podrían reducir costos y aumentar la eficiencia operativa.

4. Valor Agregado y Competitividad: La mayoría de los productos de las microempresas locales carecen de diferenciación y valor agregado, lo que las hace menos competitivas frente a productos importados o de grandes industrias nacionales. Este problema es agravado por la falta de capacitación en innovación y diseño de productos.

   Principales desafíos:

   - Falta de diferenciación: Los productos locales suelen carecer de características distintivas, como mejoras en diseño, calidad, presentación o utilidad, que atraigan a los consumidores y los distingan de alternativas genéricas o industrializadas.

   - Carencia de valor agregado: En muchos casos, los productos se limitan a su estado básico, sin procesos adicionales que aumenten su utilidad, calidad o percepción de exclusividad, lo que limita su atractivo en mercados más sofisticados.

   - Escasez de capacitación en innovación: La falta de acceso a programas de formación especializados en diseño, branding, empaques innovadores y optimización de procesos productivos restringe las oportunidades de las microempresas para mejorar sus productos y responder a las demandas del mercado.

Las MIPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) y los microempresarios desempeñan un papel crucial en la economía, especialmente en ciudades como Cúcuta, donde representan el 95% de las empresas registradas. Estos empresarios son una parte fundamental del tejido económico local, generando empleo, ofreciendo productos y servicios, y contribuyendo significativamente al Producto Interno Bruto (PIB) de la región. Sin embargo, a pesar de su importancia, las MIPYMES y los microempresarios enfrentan una serie de desafíos que limitan su crecimiento y sostenibilidad.

Uno de los principales obstáculos es el acceso limitado a financiamiento. Las MIPYMES a menudo carecen de los recursos financieros necesarios para invertir en la mejora de sus productos, adoptar nuevas tecnologías o expandir su alcance. Este problema es aún más marcado entre los microempresarios, quienes suelen operar en sectores informales o semiformalizados, lo que les impide acceder a créditos formales o aprovechar incentivos fiscales y gubernamentales.

La falta de capacitación en áreas clave como la innovación, el diseño de productos y la gestión empresarial también es un desafío significativo. Muchas microempresas carecen de los conocimientos necesarios para mejorar la calidad de sus productos, diferenciarse en el mercado y aplicar procesos de transformación que generen valor agregado. Sin un adecuado acompañamiento técnico, las MIPYMES se ven limitadas en su capacidad para innovar y competir frente a productos importados o de grandes industrias nacionales, que cuentan con mayores recursos para investigación y desarrollo.

Además, la adopción tecnológica sigue siendo una barrera. A pesar del crecimiento global de las plataformas digitales, solo el 30% de las MIPYMES en Cúcuta utilizan herramientas digitales para la venta o promoción de sus productos. Esta falta de digitalización limita su capacidad para acceder a mercados más allá del ámbito local, lo que restringe las oportunidades de expansión y crecimiento. La adopción de herramientas digitales es esencial para que estas empresas puedan mejorar su visibilidad, optimizar su gestión interna y llegar a nuevos clientes a través de plataformas de comercio electrónico y marketing digital.

Otro problema importante es la formalización empresarial. Se estima que el 55% de la población económicamente activa en Cúcuta está empleada en el sector informal, lo que impide que muchas microempresas accedan a los beneficios de la seguridad social, programas de financiamiento y otros apoyos que solo están disponibles para empresas formales. La formalización es clave no solo para la sostenibilidad de las empresas, sino también para mejorar las condiciones laborales y contribuir al desarrollo económico local.

En este contexto, la asistencia técnica se presenta como una solución esencial para superar estas barreras. Un servicio de asistencia técnica dirigido a las MIPYMES y microempresarios puede proporcionar la capacitación y el acompañamiento necesarios para que estas empresas mejoren sus procesos productivos, adopten nuevas tecnologías, optimicen sus estrategias de marketing y, en general, aumenten su competitividad. La asistencia técnica también puede apoyar la formalización empresarial, proporcionando la orientación adecuada para que los microempresarios comprendan los beneficios de regularizar sus negocios y accedan a los recursos disponibles para ellos.

Además, la asistencia técnica puede facilitar el acceso a financiamiento, guiando a los microempresarios en la creación de proyectos viables que puedan presentar a entidades financieras y programas gubernamentales, lo que abriría nuevas oportunidades de inversión y expansión para estas empresas.

Las MIPYMES y los microempresarios de Cúcuta enfrentan desafíos significativos que limitan su crecimiento y sostenibilidad. La asistencia técnica es crucial para superar estos obstáculos, ya que permite a estas empresas mejorar su capacidad productiva, acceder a nuevos mercados, adoptar tecnologías digitales y formalizar sus negocios, lo que a su vez contribuye al fortalecimiento de la economía local y a la creación de empleo formal. Sin este acompañamiento, las microempresas seguirán limitadas en su capacidad para competir en un entorno cada vez más globalizado.

En el contexto de este proyecto productivo, el talento emprendedor y las ideas innovadoras son fundamentales para el impulso y el crecimiento de la economía local. Sin embargo, muchos emprendedores y pequeñas empresas se enfrentan a obstáculos considerables que limitan su capacidad para consolidarse y escalar. Estos desafíos incluyen la falta de acceso a recursos clave, como financiamiento adecuado, redes de contacto y asesoramiento experto, los cuales son esenciales para estructurar y ejecutar un proyecto empresarial con éxito. Además, muchos emprendedores carecen de la formación necesaria en áreas críticas como la gestión empresarial, la estrategia de comercialización y la utilización de tecnologías digitales que les permitan competir de manera efectiva en un mercado globalizado.

Este proyecto productivo tiene como objetivo principal ofrecer soluciones a esas limitaciones, proporcionándoles a los emprendedores las herramientas necesarias para estructurar sus proyectos de manera sólida, mejorar sus capacidades de presentación ante inversores y otros actores estratégicos, y facilitar su acceso a los recursos que necesitan para su crecimiento. A través de un proceso de formación intensiva, asesoría especializada y vinculación con redes de contactos clave, este proyecto busca potenciar el talento local y fomentar el desarrollo de empresas sostenibles.

Uno de los pilares fundamentales del proyecto es el acompañamiento técnico especializado, que incluye la capacitación en áreas estratégicas como la innovación de productos, la mejora de procesos de producción, la gestión eficiente de recursos y la adopción de tecnologías digitales. Además, el proyecto productivo busca promover la formalización empresarial, un paso crucial para garantizar que los emprendedores puedan acceder a beneficios y programas gubernamentales, así como a oportunidades de financiamiento en el sector privado. Sin este paso, las empresas quedan relegadas a operar en el ámbito informal, lo que limita su capacidad para crecer y competir.

A través de este proyecto productivo, los emprendedores también pueden acceder a un espacio donde se fomentan las conexiones estratégicas con otros actores clave del ecosistema empresarial, como inversores, mentores y otros emprendedores. Estas conexiones permiten no solo el acceso a capital de riesgo y financiamiento, sino también la posibilidad de colaborar con otros proyectos, compartir experiencias y aprender de casos exitosos. Al fortalecer estas redes, el proyecto productivo contribuye a la creación de un ecosistema emprendedor más robusto y sostenible.

En este sentido, la capacitación, la asistencia técnica y las alianzas estratégicas no solo permiten que los emprendedores superen las barreras inmediatas, sino que también les brindan las herramientas necesarias para escalar sus proyectos, innovar y adaptarse a las demandas del mercado global. Esto genera un impacto positivo en la economía local, promoviendo la generación de empleo, la creación de nuevos productos y servicios, y el fortalecimiento del tejido empresarial, lo que contribuye a la sostenibilidad y crecimiento de la región en su conjunto.

El propósito central de este proyecto es seleccionar y preparar a 40 emprendedores destacados de Cúcuta, brindándoles la oportunidad de presentar sus proyectos en un evento competitivo. En este espacio, los emprendedores recibirán mentorías

estratégicas que los ayudarán a mejorar sus modelos de negocio, al tiempo que competirán por premios diseñados para impulsar sus negocios, fortalecer su visibilidad y facilitar su crecimiento a nivel local y regional.

Objetivos específicos:

1. Seleccionar los 40 mejores proyectos: El primer paso es identificar a los emprendedores con el mayor potencial a través de un proceso de evaluación estructurado. Este proceso tiene en cuenta varios criterios, entre ellos la innovación, viabilidad, impacto y escalabilidad de las propuestas presentadas, asegurando que los seleccionados tengan proyectos con un alto potencial de éxito.

2. Brindar mentoría personalizada: Cada uno de los emprendedores seleccionados recibirá mentorías especializadas de expertos en áreas clave como finanzas, estrategia de mercado y comunicación. Estas mentorías tienen como objetivo fortalecer sus modelos de negocio, brindándoles las herramientas y conocimientos necesarios para mejorar la estructura de sus proyectos y presentarlos de manera clara y profesional.

3. Preparar a los emprendedores para el pitch: El desarrollo de habilidades de presentación es esencial para que los emprendedores puedan comunicar sus ideas de manera efectiva. Este objetivo se centra en entrenar a los participantes para estructurar, presentar y defender sus propuestas de negocio ante un jurado experto, asegurando que cada pitch sea convincente y atractivo para posibles inversionistas y socios estratégicos.

4. Premiar y proyectar los mejores proyectos: El proyecto reconocerá a los diez mejores proyectos con premios que incluyen capital semilla y acceso a recursos estratégicos que les permitan impulsar sus negocios. Este apoyo busca aumentar el impacto de los proyectos seleccionados en la economía local, ayudándolos a consolidarse y crecer en un entorno empresarial competitivo.

5. Conectar a los emprendedores con aliados estratégicos: Un espacio fundamental del evento será el networking, en el cual los emprendedores tendrán la oportunidad de interactuar con inversionistas, empresarios y otros actores clave del ecosistema emprendedor. Este intercambio no solo facilita el acceso a capital, sino también a alianzas y oportunidades que pueden ser decisivas para el crecimiento y expansión de los proyectos participantes.

El BPIN 2021540010290 responde a la necesidad de mejorar los canales de comercialización de los productos locales, especialmente aquellos que aún no tienen acceso a mercados más amplios. El proyecto se enfocará en ofrecer asistencia técnica especializada a los emprendedores de Cúcuta, permitiéndoles acceder a nuevas oportunidades comerciales y fortalecer su presencia en el mercado. Esta asistencia incluirá formación en estrategias de venta, marketing y mejores prácticas comerciales, lo que les permitirá mejorar sus capacidades para presentar sus productos de manera más atractiva y profesional.

Una parte crucial de la iniciativa es ayudar a los emprendedores a integrar sus productos en nuevas plataformas comerciales y mercados más amplios, aumentando su visibilidad y facilitando el acceso a una mayor demanda. A través de la implementación de estos procesos, el proyecto busca no solo agregar valor a los productos, sino también fortalecer los canales de distribución, creando las condiciones para que los productos locales tengan una presencia más destacada y competitiva en el mercado. Esto permitirá que los emprendedores logren un mayor crecimiento, diversifiquen sus fuentes de ingreso y fortalezcan la sostenibilidad de sus negocios.

La implementación de este proyecto tiene como objetivo no solo mejorar las capacidades productivas de los emprendedores locales, sino también transformar su visión de negocio y consolidar su crecimiento. Esto se logrará brindándoles las herramientas necesarias para fortalecer su competitividad, lo que a su vez contribuirá al aumento del empleo y generará un impacto positivo tanto en la economía local como en la regional.

La finalidad del proyecto es coordinar y consolidar recursos y capacidades en tres áreas clave: técnica, administrativa y financiera, para mejorar los canales de comercialización de los productos locales. A través de esta iniciativa, se busca incrementar el valor agregado de los productos, lo que permitirá un mejor posicionamiento en mercados más competitivos. Además, se ofrecerá acompañamiento técnico para fortalecer la productividad y competitividad de las empresas, especialmente las pertenecientes a la economía popular y solidaria.

Este proyecto también tiene la intención de impulsar el desarrollo económico del municipio mediante la creación de una infraestructura comercial eficiente y la implementación de estrategias innovadoras. Estas estrategias estarán orientadas a beneficiar tanto a productores como a comerciantes locales, ayudando a transformar los canales de comercialización y a aumentar el valor agregado de los productos. Además, se enfocará en la capacitación de los actores locales y en la promoción de la innovación, elementos clave para generar un impacto positivo y duradero en la economía del municipio de San José de Cúcuta. Con la coordinación de esfuerzos en estas áreas, se busca no solo fortalecer el tejido empresarial, sino también crear una base sólida para un crecimiento económico sostenible y equitativo.

Según el Dane (citado por Dinero, 2016) las MiPymes proporcionan el 67% del empleo y 28% del Pib de la región. Además, según el Registro Único Empresarial y Social (rues), el 94,7% de los comercios inscritos son microempresas y el 4,9% son MiPymes, las que alcanzaron un total en 2016 de 2 518 181 matrículas activas que corresponden a MiPymes. Datos que evidencian la importancia de este grupo empresarial en el crecimiento económico y social del país. (palacios, medina, & rueda, 2021)

Debido a toda esta situación problemática planteada y las cifras expresadas en las siguientes tablas gráficas, evidenciamos como es de vital importancia impactar en estos indicadores para la ciudad de Cúcuta.

Departamento	Acumulado 2022	Acumulado 2023	% variación 2022-2023	# variación 2022-2023
Norte de Santander	11.617	7.214	38%	4.403

(firma informa, 2023)

Número de empresas creadas		personas naturales	Jurídicas
2021	1211		
2022	1188		
2023	1137	1014	123
segmento: 18 municipios de su jurisdicción			

(camara de comercio de cucuta, 2023)

Imagen plan de desarrollo Cúcuta perseverante, segura y productiva 2024-2027 pagina 102

El **artículo 95 de la Ley 489 de 1998** faculta a las entidades públicas para asociarse con otras entidades, públicas o privadas, con el fin de cooperar en el cumplimiento de sus funciones administrativas o para prestar conjuntamente servicios que les correspondan. Esta cooperación puede darse a través de la celebración de **contratos**, **convenios** o mediante la creación de **personas jurídicas sin ánimo de lucro**. En este sentido, el **artículo 5 del Decreto 092 de 2017** establece que las entidades privadas sin ánimo de lucro pueden asociarse con entidades estatales para cumplir actividades propias de estas últimas, siempre y cuando la entidad sin ánimo de lucro comprometa recursos en dinero por un valor no inferior al 30% del total del convenio. Estos recursos pueden ser propios o provenientes de cooperación internacional.

El **artículo 96 de la Ley 489 de 1998**, mencionado en el decreto, autoriza a las entidades estatales a celebrar negocios jurídicos con entidades sin ánimo de lucro para cumplir sus funciones. Esto proporciona un marco legal para que las entidades públicas puedan combinar recursos **financieros**, **humanos** y **materiales** con entidades privadas sin ánimo de lucro, con el fin de implementar programas que beneficien a la comunidad de manera más efectiva y eficiente. Este tipo de asociación no solo optimiza el uso de los recursos públicos, sino que también fomenta una mayor participación de la ciudadanía, ampliando el impacto social del programa y alcanzando a comunidades, barrios y sectores que de otro modo estarían fuera de alcance.

Además, la experiencia y conocimiento de las entidades sin ánimo de lucro en áreas como la **educación**, la **capacitación** y la **promoción de actividades** resulta clave para mejorar la calidad de los servicios ofrecidos por las entidades estatales. Así, mediante este tipo de colaboración, tanto el municipio como los emprendedores locales se benefician del cumplimiento de objetivos comunes, lo que incrementa el impacto positivo de las iniciativas.

Por lo cual uno de los indicadores de producto del programa está representado así:

Resumen del proyecto

Resumen del proyecto

Resumen narrativo	Descripción	Indicadores	Fuente	Supuestos
Objetivo General	Fomentar el desarrollo económico y competitivo en el municipio de san José de Cúcuta, Norte de Santander.	**Proyectos cofinanciados**	**Tipo de fuente:** Documento oficial **Fuente:** Informe final Secretaría de Desarrollo Social.	**La frontera con Venezuela permanece abierta.**
		Empresas apoyadas.	**Tipo de fuente:** Documento oficial **Fuente:** Informe final de la Secretaría de Desarrollo Social.	**La frontera con Venezuela permanece abierta.**
Componentes (Productos)	1.1 Servicio de apoyo financiero para agregar valor a los productos y mejorar los canales de comercialización (Producto principal del proyecto)	**Proyectos cofinanciados para agregar valor a los productos y/o mejorar los canales de comercialización**	**Tipo de fuente:** Documento oficial **Fuente:** Informe de la Secretaría de Desarrollo Social.	**El dinero es utilizado para una destinación estipulada en el proyecto.**
	2.1 Servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados	**Empresas asistidas técnicamente**	**Tipo de fuente:** Documento oficial **Fuente:** Informe de la Secretaría de Desarrollo Social.	
Actividades	1.1.1 - Apoyo financiero para agregar valor a los productos y mejorar los canales de comercialización.(*)	**Nombre: Informes De Supervisión Realizados** **Unidad de Medida: Número** **Meta: 14.0000**	**Tipo de fuente:** **Fuente:**	
	2.1.1 - Servicio de asistencia técnica a las Mipymes para el acceso a nuevos mercados.(*)		**Tipo de fuente:** **Fuente:**	**Los recursos son aprobados para la vigencia esperada.**

(*) Actividades con ruta crítica

II. Análisis del Mercado: *"Solicitar información a los proveedores (información sucinta del sector), verificar la idoneidad de los mismos y plasmar tal información en los Documentos del Proceso".*

i. <u>La importancia del sector en el contexto local y nacional.</u>

Objetivo General del proyecto de inversión

Seleccionar y preparar a 40 emprendedores destacados de Cúcuta, brindándoles la oportunidad de presentar sus proyectos en un evento competitivo. En este espacio, los emprendedores recibirán mentorías estratégicas que los ayudarán a mejorar sus modelos de negocio, al tiempo que competirán por premios diseñados para impulsar sus negocios, fortalecer su visibilidad y facilitar su crecimiento a nivel local y regional.

En la literatura económica las actividades tipificadas como Servicios, tienen una relevancia importante, toda vez que es considerado un reglón generador de progreso socioeconómico. Si se aterriza este concepto a los registros nacionales, se observa, que este segmento es apalancador del crecimiento del producto; que, de conformidad con las cifras del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, evidencian que su peso es de sin igual relevancia, según los últimos reportes, aporta un poco más del 68% en la producción agregada nacional, y el 80% en el consolidado de Norte de Santander. Lo anterior evidencia el especial interés de las entidades territoriales, en el fortalecimiento de estas actividades conducentes del sector, necesarios en la gestación de desarrollo en la sociedad.

Agentes trasversales

BANCOLDEX	Banco de desarrollo empresarial de Colombia
SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA	Entidad encargada de vigilar las entidades financieras del país

Entidades relacionadas con el Convenio de Asociación

ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO ASOCIADA	FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR
ALCALDÍA MUNICIPAL DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA	SECRETARÍA DE DESARROLLO SOCIAL

CLASIFICACION CIIU

El objeto del presente Proceso de Contratación está codificado en el Código de Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), como se indica, Clasificación de las actividades, objeto del proceso de contratación:

SECCIÓN M: ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTIFICAS Y TECNICAS: Esta sección abarca las actividades profesionales, científicas y técnicas especializadas. Estas actividades requieren un alto nivel de capacitación y ponen a disposición de los usuarios conocimientos y aptitudes especializados. En este segmento se encuentra la división 70, la cual comprende la prestación de asesoría y asistencia a empresas y otras organizaciones en temas de gestión empresarial, tales como la planeación estratégica y organizacional; planeación financiera y presupuestal; formulación de objetivos y políticas de comercialización; políticas, prácticas y planificación de recursos humanos; planeación de la producción. Abarca también la supervisión y gestión de otras unidades de la misma compañía o empresa, es decir, las actividades de oficinas principales.

- Actividad 7020: Actividades de administración empresarial; actividades de consultoría de gestión. Incluye: Incluye, la prestación de asesoría, orientación y asistencia operacional a empresas y otras organizaciones sobre cuestiones de gestión, como la planificación estratégica y organizacional, la gestión estratégica de productos y servicios de diseño, y la gestión de innovación; temas de decisión de carácter financiero; objetivos y políticas de comercialización; planificación de la producción y de los controles; políticas, prácticas y planificación de recursos humanos.

- Actividad 7490: Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p. Incluye: clase comprende una gran variedad de actividades de servicios que se prestan por lo general a clientes comerciales. Abarca las actividades para las que se requieren niveles de conocimientos profesionales, científicos y técnicos más avanzados, pero no las funciones corrientes que son habitualmente.

Cuadro CIIU

División	
Divisiones	Descripción
70	Actividades de administración empresarial; actividades de consultoría de gestión.
Grupo	
Grupo	Descripción
702	Actividades de consultoría de gestión
Clase	
Clase	Descripción
7020	Actividades de consultoría de gestión

División	
Divisiones	Descripción
74	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas
Grupo	
Grupo	Descripción
749	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.
Clase	
Clase	Descripción
7490	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.

CLASIFICACIÓN UNSPSC

La clasificación de las Naciones Unidas (UNSPSC) que se aplicarán para al objeto del proceso de selección de este documento será:

Códigos UNSPSC

UNSPSC	DESCRIPCIÓN
80141600	ACTIVIDADES DE VENTA Y PROMOCIÓN DE NEGOCIOS
80101600	GERENCIA DE PROYECTOS
86101700	SERVICIOS DE CAPACITACIÓN VOCACIONAL- NO CIENTIFICA

Para satisfacer de manera adecuada el objeto previsto, se deberán cumplir, como mínimo, con los requisitos y calidades establecidos en el presente documento y deberán cumplir con lo establecido en el marco del presente convenio.

A.1 Aspecto económico

Productos incluidos dentro del sector. El presente análisis del sector se realiza para el Convenio de Asociación a realizarse entre el Municipio San José de Cúcuta y la Fundación SURGIR destinado a satisfacer necesidades en el área pública específicamente PARA PROMOVER LA EJECUCIÓN DE INICIATIVAS QUE IMPULSAN LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y VALOR AGREGADO A LOS PRODUCTOS DE LOS MICROEMPRESARIOS Y/O MIPYMES DEL

MUNICIPIO. Es decir que el alcance incluido en este proyecto va encaminado al desarrollo de actividades que permitan una mejor condición de los microempresarios del municipio.

Agentes que componen el sector.

Consideraremos como agentes de este sector los principales indicadores económicos coyunturales asociados a las actividades de promoción de proyectos empresariales y productivos.

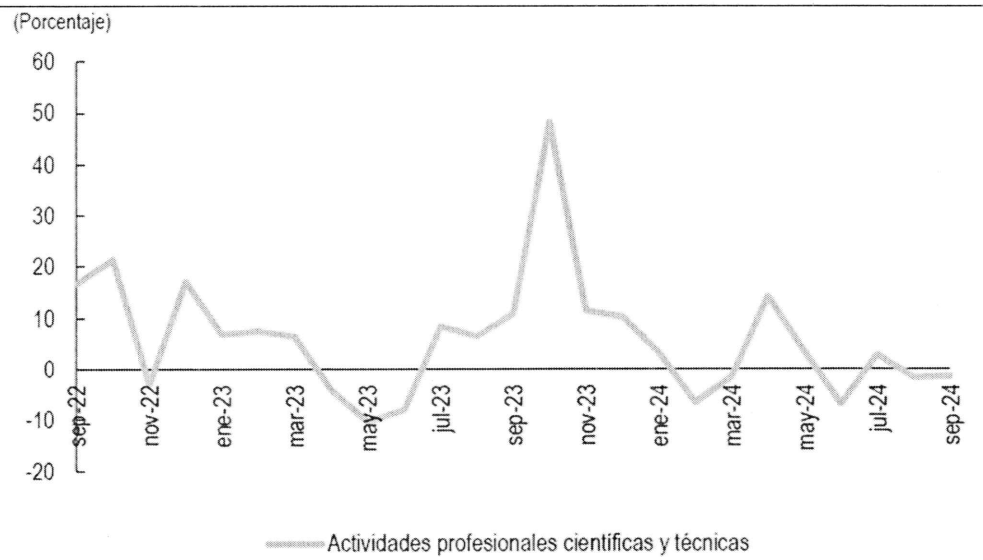
INDICADORES MACROECONÓMICOS

Consideraremos como agentes de este sector los principales indicadores económicos coyunturales asociados a las actividades de gestión empresarial.

Encuesta Mensual de Servicios

El suministro de información proveniente de la Encuesta Mensual de Servicios (EMS) del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el cual, es un instrumento mediante el cual se construye información de corto plazo sobre la evolución del sector servicios en el agregado nacional; en esta medición metodológicamente en lo referente a la inclusión de resultados de la variable variación de los salarios promedio por subsector de servicios y tipo de contratación, además del paso a un muestreo probabilístico basado en un marco mejorado que incrementó la cobertura al implementar menores parámetros de inclusión. De la misma manera, y entre otros aspectos, se desagrega el comportamiento de los ingresos nominales y la inclusión de las variables como la variación de los salarios promedio por subsector de servicios y tipo de contratación. En este sentido, el reporte más reciente de la entidad evidencia, que, en septiembre del 2024, doce de los dieciocho subsectores de servicios presentaron tasas de crecimiento positivas en el nivel de ingresos nominales totales, en comparación con el mismo periodo del 2023.

Gráfico: **Nacional. Variación en los ingresos nominales totales de las actividades profesionales, científicas y técnicas**.



Fuente: DANE, elaboración propia

La información desagregada de los Ingresos nominales totales para el subsector de las Actividades profesionales, científicas y técnicas, indican que en el noveno mes del 2024 los registros sobre los ingresos totales nominales por los servicios prestados se contrajeron en un 1,5% en comparación con igual periodo del 2023; este comportamiento interrumpió la baja dinámica en todos los componentes de línea de ingreso, especialmente en los observado en "Otros ingresos operacionales" e "Ingresos por servicios prestados". Por su parte, en connotaciones similares, la métrica del personal ocupado fue negativa para el periodo en mención, toca vez que exhibió una caída del 6% con respecto a junio del año anterior; la baja dinámica se gestó por las contracciones en la adquisición de puestos de trabajo en los componentes de Temporal por agencias (-21,3%), Personal temporal directo (-6,8%), Personal ocupado sin agencias (-6,0%) y Personal permanente (-5,4%).

Índice de confianza comercial

La Encuesta de Opinión Empresarial desarrollada por el Centro de Investigación Económica y Social de Fedesarrollo, muestra el balance en el corto plazo sobre la percepción y conocimiento del sector empresarial sobre el comportamiento de la economía, en particular, lo relacionado con la dinámica comercial e industrial; esto con el objetivo de hacer medible el desempeño agregado, de modo que permita elaborar pronósticos del aparato productivo nacional. Con respecto a ello, el boletín más reciente de la entidad mostró, que, en **junio de 2024,** que el Índice de confianza comercial (ICC) fue del 8,6%,

lo que significó una merma de un poco más de 3 puntos comerciales con respecto a lo visualizado en mayo, cuando el registro fue del 12,5%.

Cuadro: Índice de confianza comercial

(Variación anual)

Componente	2023	2024	
	Junio	Mayo	Junio
Situación económica actual de empresa o negocio	36,9	19,1	15,7
Nivel de existencias	9,4	-0,9	1,9
Expectativas de situación económica para el próximo semestre	25,7	17,6	11,9
Índice de Confianza Comercial - ICCO	**17,8**	**12,5**	**8,6**

Fuente: FEDESARROLLO, elaboración propia

El desempeño desagregado muestra que la principal causa de la baje expectativa de los empresarios es por la situación actual de la empresa o negocio, dado que se observó una reducción de 3,4 pps, al tiempo que, en connotaciones similares, las expectativas sobre la situación económica para el próximo semestre se redujeron en 5,7 pps. Por el contrario, según la indagación en el sector empresarial, el volumen de existencias presentó una buena percepción, toda vez que ubicó en junio en un 1,9%, mejorando el desempeño de la variable en el mes previo.

Encuesta mensual de comercio minorista

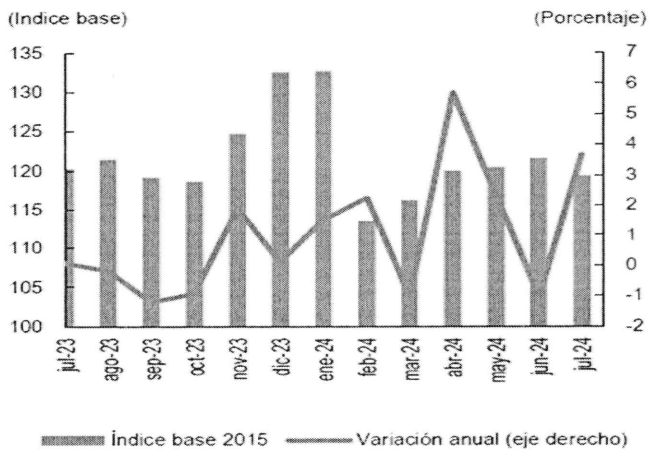
La información proveniente de la Encuesta Mensual de Comercio (EMC) del DANE, que es el medio mediante el cual se construye información de corto plazo sobre la dinámica asociadas a variables importantes, como las ventas minoristas y personal ocupado, líneas de mercancías y actividad económica; así como los totales de ventas y personal de los grandes almacenes e hipermercados minoristas y las ventas realizadas por las ensambladoras e importadoras de vehículos. Los registros más recientes, equivalente a septiembre de 2024, el desempeño del mercado minorista en su serie real disminuyó en 1,5% con respecto al mismo periodo del año previo; frente a este dato, el personal ocupado descendió en un 0,7% comparativamente con el comportamiento visualizado un año atrás.

Los datos desagregados de mayo muestran que el comportamiento del comercio minorista sin vehículos y combustibles muestra un retroceso en su serie real en un 1,7%; en la cual, doce líneas de mercancías exhibieron variaciones anuales negativas, al tiempo siete de crecieron en comparativo bianual. Por grupos de mercancías, las líneas de mayor contribución negativa fueron, las prendas de vestir y textiles, Vehículos y automotores y motocicletas; por el contrario, se observó un buen desempeño en Equipos y aparatos de sonido y video, Equipo de informática y telecomunicaciones para uso personal o doméstico. Por su parte, el balance de otras mercancías para uso personal o doméstico evidenciaron una merma en su dinámica, al decrecer en un 1,5%.

Índice de Seguimiento de la economía

El índice de seguimiento a la economía del DANE es una operación estadística realizada de manera mensual, que refleja de forma sintética la evolución más completa en el corto plazo de la actividad económica del país, a través del análisis agregado y heterogéneo de los principales indicadores de cada renglón de la economía. Los resultados más coyunturales para el consolidado nacional en su serie original exhibió un avance importante en el conglomerado productivo del orden nacional; en particular, en **julio del 2024** indicador logró un buen repunte, el cual, según la entidad, serie original el ISE en su agregado exhibió una base 124,81 puntos, creciendo en un 3,68% con respecto al mismo periodo del año previo. El comportamiento observado fue muy superior a lo observado en el mes predecesor.

Gráfico: Nacional. ISE total



Fuente: DANE; elaboración propia

La anterior dinámica descrita se dio por buenos progresos en las actividades primarias y terciarias, toda vez que en su orden crecieron en un 10,3% y 1,0%. De forma desagregadas las líneas productivas de Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca; Explotación de minas y canteras fueron las de mejor dinámica (10,3%), al tiempo, las actividades agregadas Actividades inmobiliarias y de Administración Pública crecieron, ubicándose en el orden del 1,7% y 3,4% respectivamente. No obstante, a pesar de la buena dinámica en términos generales, los segmentos de Comercio al por mayor y al por menor; Reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida; y las Actividades profesionales, científicas y técnicas; Actividades de servicios administrativos y de apoyo, se situaron en terreno negativo, al punto, que los retrocesos alcanzaron el -1.3% y 0,1%, respectivamente. Por su parte, la Industria Manufacturera y la Construcción, creció en un 1,5%, revirtiendo el bajo desempeño visualizado en los meses previos.

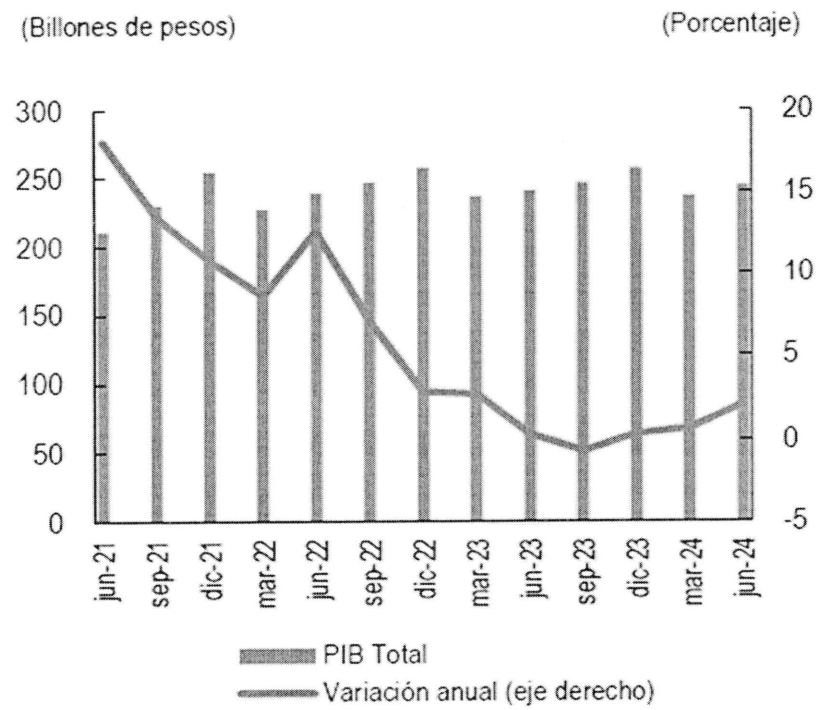
PRODUCTO INTERNO BRUTO - DANE

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), construye información trimestral de la actividad económica, en la que, a través de las cuentas nacionales, muestra la síntesis sobre el comportamiento agregado en la economía en el corto plazo.

Las cifras observadas contienen los resultados de las series encadenadas de volumen con año de referencia 2015 del PIB trimestral desde los enfoques de la producción a precios constantes. Los registros más coyunturales muestran que, tras el bajo desempeño observado en el 2023, en particular en el tercer trimestre del año, en el primer tercio del 2024 los resultados agregados en su serie original mostraron un leve crecimiento real del 0,7% en términos interanuales, equivalente a la producción final de bienes y servicios de más de 237 billones de pesos. No obstante, el registro más reciente de la entidad evidenció un repunte en el crecimiento agregado de la economía, toda vez que en el segundo trimestre del 2024 se observó un crecimiento del 2,1% (equivalente a la producción en bienes y servicios de 244,8 billones de pesos) con respecto al mismo periodo del año previo.

Este resultado exhibió un mejor desempeño, por lo menos sí se compara con la dinámica del trimestre previo; por su parte, sí se observan los datos desagregados del último reporte de la entidad, se evidencia que el desempeño del indicador se vio influido por el buen momento de las actividades de Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, cuyo crecimiento fue del 10,2%, y contribuyó un 1 punto porcentual a la variación anual. De la misma manera, las líneas de producción aglomeradas en la Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales, crecieron en un 4,8% (contribuyó 0,8 puntos porcentuales a la variación anual); en connotaciones similares, las líneas productivas Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio, se expandieron a un ritmo del 11,1%, y si dinámica aportó 0,4 pp al desempeño agregado.

Gráfico: Producto Interno Bruto - Nacional



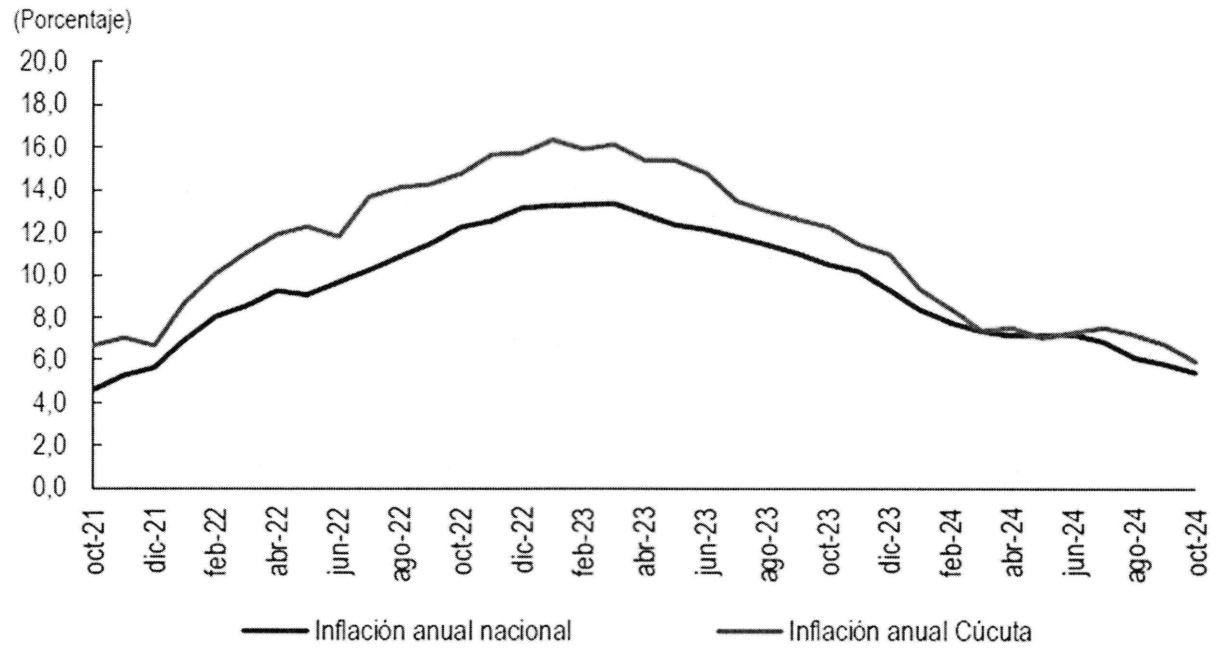
Fuente: DANE; elaboración propia

Inflación

Los registros sobre el Índice de Precios al Consumidor divulgados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística reflejaron, que, en octubre del 2024, a nivel nacional el crecimiento de la cesta básica de bienes y servicios se desaceleró interanualmente de manera leve, ubicándose en el 5,41% en comparación con el mismo periodo del 2023. Por grupos de gasto, los indicadores de las divisiones de Educación (10,65%), Restaurantes y hoteles (8,93%), Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (8,07%), Bebidas alcohólicas y tabaco (5,93%), Salud (5,86%) y por último, Transporte (5,62%) se ubicaron por encima del promedio nacional (5,41%). Entre tanto, las divisiones Bienes y servicios diversos (3,68%), Muebles, artículos para el hogar y para la conservación ordinaria del hogar (2,21%), Prendas de vestir y calzado (2,13%), Alimentos y bebidas no alcohólicas (1,75%), Recreación y cultura (-0,73%) y por último, Información y

comunicación (-0,98%) se ubicaron por debajo del promedio nacional. Por su parte, la inflación año corrido en todo el territorio nacional fue a corte de septiembre del 4,44%, lo que significó un leve incremento con respecto al mes previo.

Inflación anual al consumidor: Nacional y Cúcuta



Fuente: DANE; elaboración propia.

La información del índice de precios al consumidor para **Cúcuta** revela, que, en comparación con dato del año pasado, el registro de inflación anual al consumidor de octubre del 2024 fue del 5,29%, ubicándose levemente por encima del promedio nacional. La dinámica del último reporte en la capital de Norte de Santander discriminado por segmentos de bienes y servicios reveló, que se desaceleró el crecimiento en el rubro de Alimentos y bebidas no alcohólicas, toda vez que el factor interanual fue de -0,18%. A pesar de ello, los segmentos de bebidas alcohólicas y tabaco, Predas de vestir y de calzado, Servicios públicos, Transporte. Por su parte, en segmento de Información y Comunicaciones, se desaceleró en términos interanuales, exhibiendo para el periodo en mención una contracción en su costo medio del 0,64%, levemente inferior a lo observado en la dinámica nacional.

Salario Mínimo Legal Vigente

De conformidad con el Decreto 292 de 2023 "Por medio del cual se fijó el salario mínimo mensual legal para el 2024, el presidente dentro de sus funciones constituciones estableció la cifra en la suma de UN MILLÓN TRESCIENTOS MIL PESOS ($1.300.000,00); este registro corresponde a un incremento del 12,07% con respecto al ingreso base en el 2023, y que entró en vigor a partir del primero de enero de la presenten anualidad.

Cuadro: Salario mínimo legal mensual vigente - Nacional

(Evolución)

Concepto	2023 Ingreso bruto	Variación	2024 Ingreso bruto
SMLM	$1.160.000,00	12,07%	$1.300.000,00
Auxilio de transporte	$140.000,00	15,22%	$162.000,00
Total	$1.300.000	N/A	$1.462.000

Fuente: Presidencia de la República; elaboración propia.

Con base en lo previo, un trabajador dependiente y que esté subordinado con 30 días trabajados, devengaría con la incorporación del auxilio de transporte la suma de UN MILLON TRESCIENTOS CINCUENTA Y OCHO MIL PESOS ($1.358.000), cifra que corresponde con los descuentos de ley referentes a salud y pensión.

Como es de suponerse el salario mínimo al igual que el Índice de Precios al Consumidor crecen anualmente, en cualquier economía que se considere competitiva. A continuación se muestra el salario mínimo y el auxilio de transporte desde el año 2007 hasta el año 2024.

Salario mínimo y auxilio de transporte Año	Salario mínimo	Auxilio de transporte
2007	$433.700	$50.800
2008	$461.500	$55.000

2009	$496.900	$59.300
2010	$515.000	$61.500
2011	$535.600	$63.600
2012	$566.700	$67.800
2013	$589.500	$70.500
2014	$616.000	$72.000
2015	$644.350	$74.000
2016	$689.455	$77.700
2017	$737.717	$83.140
2018	$781.242	$88.211
2019	$828.116	$97.032
2020	$877.803	$102.854
2021	$908.526	$106.454
2022	$1.000.000	$117.172
2023	$1.160.000	$140.000
2024	**$1.300.000**	**$162.000**

Factores de importancia para el proceso

Los factores que influyen en el poder de compra y los patrones de gasto de las Entidades Estatales y otros compradores, tales como:

- **Cambios en los presupuestos**.

Esto depende del alcance o tipo de proyecto a ejecutar, en ocasiones se presentan imprevistos no contemplados inicialmente que obligan a realizar modificaciones de mayores o menores cantidades de sus ítems donde se incluyen nuevos no contemplados inicialmente, los cuales necesariamente generan un cambio en el presupuesto.

- **Cambios en las formas de adquisición.**

Se presentan en los proyectos que se ejecutan a través de convenios a nivel nacional, donde se generan actividades adicionales que obligan a la entidad solicitar un nuevo recurso par a ser incluido, luego genera un cambio sustancial en la forma de adquisición de los recursos.

- **Fluctuaciones del valor de las materias primas y costos de producción.**

Es la variación en el valor obtenido a partir de la relación de los precios o cantidades producidas de uno o varios materiales, costos de producción a utilizar en cada obra, comparados en dos momentos del tiempo, de los cuales generalmente se toma un precio o cantidad actual y se compara con el precio o cantidad del periodo de referencia.

III. Análisis de la Oferta y Demanda[1]: *"revisar las condiciones particulares de otros Procesos de Contratación similares a nivel local, regional o nacional"*

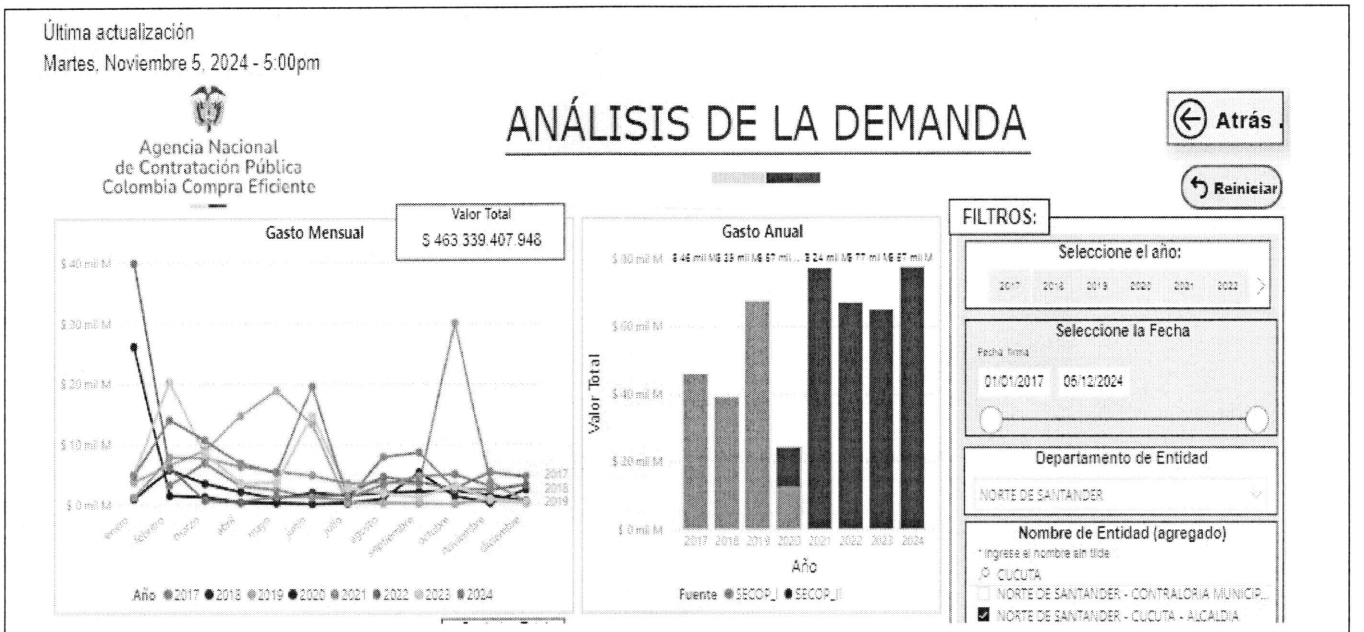
ANÁLISIS DE LA DEMANDA

En cumplimiento a los lineamientos establecidos por Colombia Compra Eficiente en su Guía para la Elaboración de Estudios del Sector y teniendo en cuenta que el mercado colombiano no ofrece una variedad de empresas aptas para el objeto de este proceso de contratación.

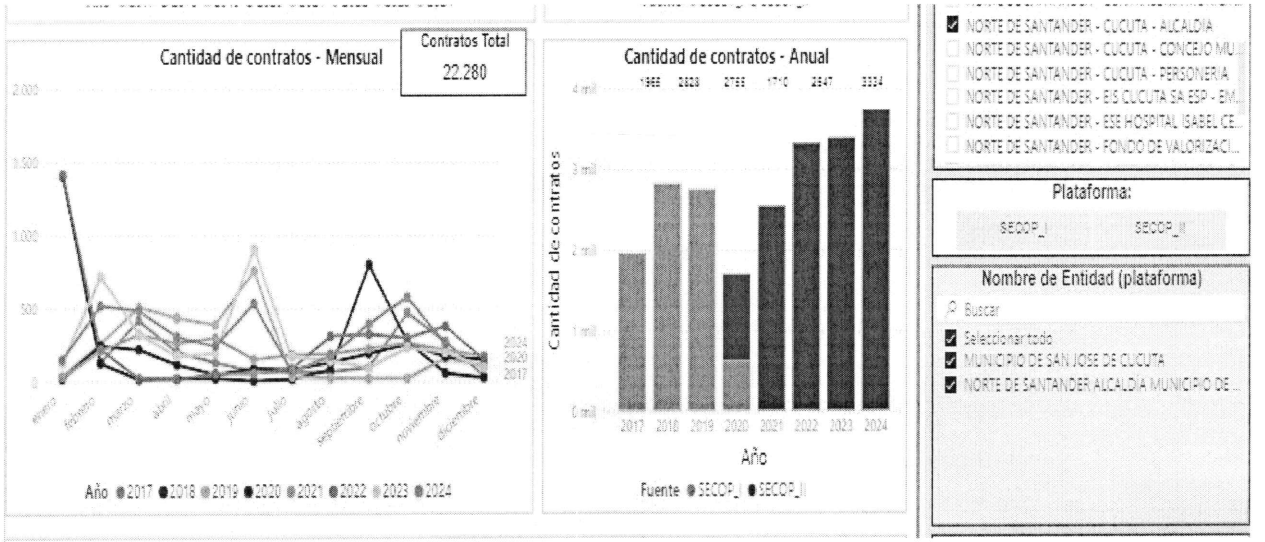
Analizando los parámetros para determinar la CALIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO, en los diferentes procesos de Municipio y de otras dependencias del País se ha determinado que todos y cada uno de estos diferentes oferentes que participaron y obtuvieron la contratación para este objeto cumplieron con las características o especificaciones técnicas antes mencionadas.

De acuerdo al **MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATEGICO - MAE**:

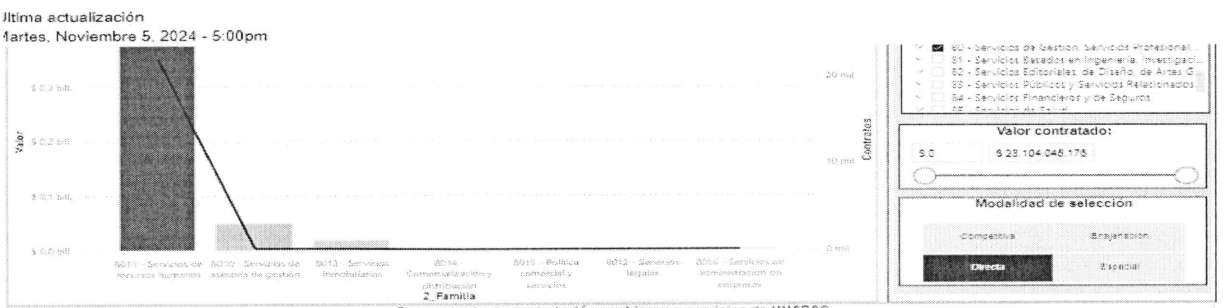
1 *Guía para elaboración de estudios del sector. Pág. 13 :*
https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documents/cce_guia_elaboracion_estudios.pdf



Se observa, de acuerdo al Modelo de Abastecimiento Estratégico – MAE, que la Entidad realizó durante los últimos 8 años contratos mediante convenios por el orden de los $463.339.407.948 millones de pesos, destacándose un aumento significativo durante los años 2021 y 2024.



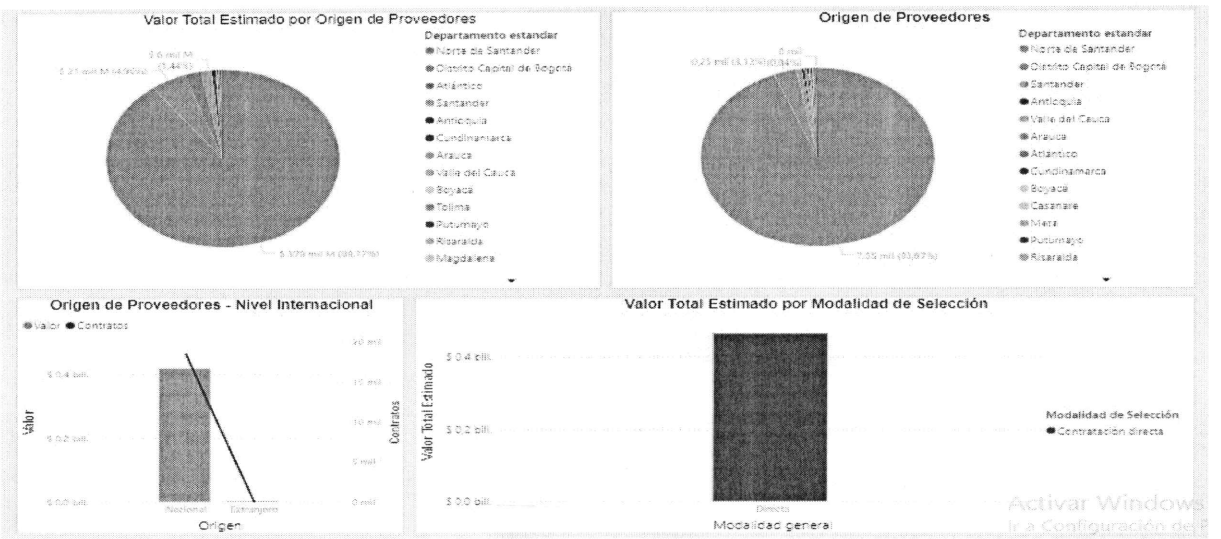
Se realizaron 22.280 contratos, siendo el año 2024 el de mayor ejecución de los mismos.



Comportamiento contratación por bienes y servicios de UNSPSC

Año	2022			2023			2024			
Clasificador de Bienes y Servicios - Familia	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos	Valor	Participación	Contratos
8011 - Servicios de recursos humanos	3221	$ 55.693.040.719	12,02%	3322	$ 67.581.851.500	12,43%	3718	$ 72.042.114.989	15,55%	21871
8010 - Servicios de asesoría de gestión	54	$ 4.491.872.490	0,97%	51	$ 3.867.180.508	0,79%	6	$ 1.733.300.000	0,37%	166
8013 - Servicios Inmobiliarios	27	$ 3.776.505.627	0,81%	17	$ 2.861.864.100	0,52%	14	$ 3.056.208.994	0,66%	137
8014 - Comercialización y distribución	3	$ 1.682.143.671	0,36%	2	$ 533.135.000	0,12%	1	$ 330.000.000	0,07%	15
8015 - Política comercial y servicios	7	$ 894.114.284	0,19%				1	$ 200.000.000	0,04%	22
8012 - Servicios legales	16	$ 381.826.081	0,08%	7	$ 213.013.333	0,05%	1	$ 31.500.000	0,01%	31
8016 - Servicios de administración de empresas	1	$ 28.618.579	0,01%				1	$ 107.100.000	0,02%	39
Total	3334	$ 66.947.123.551	14,45%	3399	$ 64.846.844.441	14,00%	3742	$ 77.499.221.983	16,73%	22280

Los servicios de asesoría de gestión a empresas ocuparon un segundo lugar, siendo el primero la contratación por prestación de servicios.



El origen de los proveedores en su gran mayoría eran regionales.

REVISIÓN DE OTRA CLASE DE PROCESOS DE CONTRATACIÓN SIMILARES

ANÁLISIS HISTÓRICO DE CONTRATACIÓN DE ESTA CLASE DE CONVENIOS

- **DESCRIPCIÓN DE PROCESOS SIMILARES QUE SE HAN EFECTUADO:**

A nivel nacional o regional:

FECHA, NÚMERO Y TIPO DE PROCESO	SDS-AEPSAL-007-2024.	SCT-CI-003-2024	CD-CS-006-2024	24 de septiembre de 2021 CD-SV-1209-2021 Contratos y convenios con más de dos partes
ENTIDAD / OBJETO	**ENTIDAD:** MUNICIPIO DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA **OBJETO:** 2024M-134 Aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y metodológicos entre la Alcaldía de San José de Cúcuta a través la Secretaria de Desarrollo Social y Corporación Progreso Social con el propósito de fortalecer las MIPYMES y micronegocios de la economía popular y solidaria, mediante acciones que promuevan su acceso a nuevos mercados y consoliden su proceso de formalización, impulsando su desarrollo sostenible, la competitividad y el impacto positivo en la economía local.	**ENTIDAD:** MUNICIPIO DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA **OBJETO;** 2024I-165 AUNAR ESFUERZOS Y RECURSOS TÉCNICOS, HUMANOS, LOGÍSTICOS Y FINANCIEROS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO: "ELABORACIÓN DE ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN (FASE I Y FASE II) PARA EL DESARROLLO DE UN ESCENARIO TURÍSTICO Y/O CULTURAL PARA EL FOMENTO E IMPULSO DEL SECTOR TURÍSTICO Y CULTURAL DEL MUNICIPIO DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA	**ENTIDAD:** ALCALDÍA MUNICIPIO DE TEORAMA NORTE DE SANTANDER **OBJETO:** AUNAR ESFUERZOS ENTRE EL MUNICIPIO DE TEORAMA, NORTE DE SANTANDER Y LA JUNTA DE ACCION COMUNAL VEREDA EL SOCORRO PARA EL MEJORAMIENTO DE COCINA Y RESTAURANTE ESCOLAR EN LA VEREDA EL SOCORRO, DEL MUNICIPIO DE TEORAMA NORTE DE SANTANDER	**ENTIDAD:** GOBERNACION DE CALDAS - Primero la Gente **OBJETO:** AUNAR ESFUERZOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EJECUTAR LAS OBRAS DE MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES DE HABITABILIDAD A LOS BENEFICIARIOS EN EL MUNICIPIO DE SUPÍA DEPARTAMENTO DE CALDAS
¿CUAL FUE EL VALOR DEL CONTRATO?	$178.300.000	$ 476.000.000	$ 47.752.119,12	$ 568.000.000
ESTRUCTURA DEL CONTRATO? TENIENDO COMO BASE LOS SIGUIENTES ASPECTOS: OBJETO, OBLIGACIONES, VALOR, PLAZO, TIPO DE PERSONA	HUBO CAMBIOS (cambio el lugar de ejecución, los ítems de servicio, cantidades, el valor, las obligaciones y el plazo de ejecución)	HUBO CAMBIOS (cambio el lugar de ejecución, los ítems de servicio, cantidades, el valor, las obligaciones y el plazo de ejecución)	HUBO CAMBIOS (cambio el lugar de ejecución, los ítems de servicio, cantidades, el valor, las obligaciones y el plazo de ejecución)	HUBO CAMBIOS (cambio el lugar de ejecución, los ítems de servicio, cantidades, el valor, las obligaciones y el plazo de ejecución)
CALIDAD DE LA PERSONA CON LA QUE SE CONTRATÓ EL SERVICIO, OBRA O BIEN	PERSONA JURÍDICA _X_	PERSONA JURÍDICA _X_	PERSONA JURÍDICA _X_	PERSONA JURÍDICA _X_

TIEMPO DE ENTREGA DEL BIEN, OBRA O SERVICIO	DENTRO DEL TERMINO ESTABLECIDO EN EL CONTRATO _X_	DENTRO DEL TERMINO ESTABLECIDO EN EL CONTRATO _X_	DENTRO DEL TERMINO ESTABLECIDO EN EL CONTRATO _X_	DENTRO DEL TERMINO ESTABLECIDO EN EL CONTRATO _X_
LA NECESIDAD DE LA ENTIDAD ESTATAL FUE SATISFECHA CON LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN ANTERIORES?	SI _X_	SI _X_	SI _X_	SI _X_
LAS GARANTIAS CUBRIERON LAS NECESIDADES DE LA ENTIDAD EN CASO DE INCUMPIMIENTO	SI _X_	SI _X_	SI _X_	SI _X_

ANÁLISIS DE LA OFERTA

La Secretaría de Desarrollo Social perfiló un grupo de necesidades con el objetivo de implementar acciones que contribuyan a fomentar las actividades de los microempresarios para fortalecer sus negocios y premiar las ideas más innovadoras y viables.

Este proyecto se apalanca en este proceso de contratación (Convenio de asociación), el cual busca, busca aunar esfuerzos entre la Secretaría de Desarrollo Social y la FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR.

Este servicio requiere de un alto grado técnico y eficiencia presupuestal, lo permitió que la entidad, identificara a la entidad en mención, como un aliado idóneo y estratégico para la realización de este proyecto, dado que la entidad, tiene por naturaleza fomentar el desarrollo socioeconómico y cultural de las comunidades del departamento Norte de Santander y demás regionales de Colombia que requieran su intervención, para tal efecto la FUNDACIÓN SURGIR podrá con la participación de instituciones públicas y privadas desarrollar actividades de consultoría y asistencia técnica para la formulación y ejecución de proyectos productivos en el Municipio de San José de Cúcuta.

Este esfuerzo puede denotarse de mejor manera en la experiencia acreditada en los Estudios Previos del presente convenio de asociación.

- Para aterrizar esta articulación interinstitucional, y **determinar las condiciones de idoneidad**, la Secretaría de Desarrollo Social planteó el cumplimiento de los siguientes tres factores:

Idoneidad relacionada con el objeto del Convenio de Asociación	Desarrollo de programas y/o proyectos relacionados con el desarrollo de programas que fortalecen la ejecución de iniciativas que impulsan los canales de comercialización y valor agregado a los productos de los microempresarios y/o MiPymes del municipio.
Experiencia relacionada con el objeto de la contratación. (articulación con entidades territoriales).	Experiencia en desarrollo de proyectos articulados con entidades territoriales y/o entidades privadas garantes de la promoción de canales de comercialización y valor agregado a los productos de los microempresarios y/o MiPymes en el Municipio de San José de Cúcuta.
Constitución y naturaleza jurídica	- Ser Entidad sin Ánimo de lucro - Que la propuesta técnica formulada guarde linealidad al desarrollo del objeto del proyecto, y que esté de acuerdo con las especificaciones técnicas requeridas en los estudios previos.
Experiencia metodológica en el diseño sostenible de proyectos y programas de comercialización y valor agregado a los productos de los microempresarios y/o MiPymes	- Pertinencia de la ESAL en el desarrollo y ejecución de proyectos que fortalezcan la competitividad de los sectores productivos del Municipio de San José de Cúcuta

Ventajas comparativas al asociarse con la entidad sin ánimo de lucro en mención

- Eficiencia: al contar con la capacidad de lograr el efecto deseado o el objetivo propuesto, con el mínimo de recursos posibles o en el menor tiempo posible.

- Eficacia: al contar con la capacidad de lograr un efecto deseado o esperado en las contrataciones ya realizadas con entidades del estado; esto ha sido demostrado en virtud de los contratos similares que han realizado con otras entidades del estado, donde se denota su capacidad y cumplimiento.

- Economía: al contratar con la entidad sin ánimo de lucro, se obtiene un beneficio económico debido que el aporte de la entidad contribuye al cumplimiento de los fines propuestos y las actividades propias del programa que se pretende desarrollar en beneficio de la comunidad.

- Gestión del riesgo: al contar con la idoneidad y una vasta experiencia en el tipo de actividad requerida, se asegura el cumplimiento de los objetivos propuestos en el plan de desarrollo e igualmente disminuye el riesgo de incumplimiento por parte del asociado; no obstante, las formas de mitigación del riesgo se disponen y obran dentro del marco del convenio.

- Las ventajas al realizar el convenio con la Entidad sin ánimo de lucro se fundamentan en su objeto social concordante con las actividades que requiere el municipio, el manejo de los recursos que se la han encomendado. De igual forma, el aporte efectivo que realiza en virtud de su cumplimiento contractual, además de su amplia experiencia que relaciona y certifica, generando de esta manera una manera de proveer que los riesgos se reduzcan de manera significativa.

- La reducción significativa de los costos cuando se contrata con una Entidad sin ánimo de lucro, frente a otra entidad privada, se denota debido a los aportes realizados por la misma, la competitividad entre estas entidades que genera propuestas más ventajosas para el municipio obteniendo mejores precios y mayores aportes.

Con respecto a lo anterior, hacer la elección de una entidad sin ánimo de lucro de adecuada idoneidad en un convenio de asociación en el territorio puede garantizar un enfoque social y comunitario, optimizar el uso de recursos, y asegurar transparencia en la gestión. Estas entidades suelen tener experiencia en proyectos sociales y un compromiso con el bienestar de la comunidad, lo que puede resultar en un impacto más significativo y sostenible. Además, su estructura facilita la colaboración con otros actores del sector.

Por tal motivo se acude a esta figura de acuerdo al Decreto 092 de 2017 que reglamenta la contratación con entidades sin ánimo de lucro, dispuesto en el inciso segundo del artículo 355 de la Constitución Política, precisando los requisitos y formalidades necesarias de conformidad con las condiciones expuesta en el presente proceso como procedimiento establecido para que las entidades públicas puedan aunar esfuerzos con la sociedad civil para satisfacer las necesidades que tienen en común.

Para la obtención de la muestra de la información de entidades sin ánimo de lucro que normalmente se asocian con Entidades públicas para satisfacer sus objetos sociales, se revisó información de entidades que en vigencias previas se

asociaron con entidades gubernamentales o con organizaciones promotoras del desarrollo social, cultural y económica; frente, se destacan 13 organizaciones, las cuales se relacionan a continuación.

- FUNDACION AMIGOS POR COLOMBIA - FUNDAMICOL
- FUNDACION COLOMBIA DE VIDA - FUNDACOVI
- FUNDACION PARA EL DESARROLLO SOCIAL Y AMBIENTAL - FUNDESA
- FUNDACION AÑOS DORADOS
- FUNDACION FORTALECIENDO VIDAS
- FUNDACION CENTRO CRISTIANO PINOS
- CORPORACION INTEGRAL DE INNOVACION SOCIAL INNOVAR
- CORPORACION UNIVERSO ARTISTICO INDIVIDUAL ONG UNAI
- FUNDACION PASOS DE FELICIDAD
- FUNDACION CON SENTIDO SOCIAL E INTEGRAL - CONSENTIDOS
- FUNDACION MARIA DE LOS ANGELES
- FUNDACION PROTEGER - FUNDAPROTEGER
- FUNDACION UNIDOS HACIA UN MEJOR DESTINO - UNIMEDES
- FUNDACION PARA EL DESARROLLO SOCIAL Y AMBIENTAL SEMBRAR POR LA VIDA
- FUNDACION RESPLANDECER PARA VIVIR - FUNSERVI
- FUNDACION PARA EL DESARROLLO Y PROGRESO DEL N/S
- FUNDACION UNA MANO AMIGA COLOMBOVENEZOLANA
- FUNDACION SOCIAL Y CULTURAL SEMBRANDO PAZ Y SONRISAS
- FUNDACION SOCIAL TIEMPOS DE AMOR, PAZ Y ESPERANZA
- FUNADACION DE ANCIANOS MARIA INMACULADA - FUNDAMI

ANÁLISIS E IDONEIDAD DE LA FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR

La Entidad Sin Ánimo de Lucro, que fomenta el desarrollo socioeconómico y cultural de las comunidades del departamento norte de Santander y demás regionales de Colombia que requieran su intervención, para tal efecto la **FUNDACION SURGIR presenta en su objeto social el fin primordial de participar con instituciones públicas y privadas para desarrollar actividades de consultoría y asistencia técnica para la formulación y ejecución de proyectos productivos en distintas zonas geográficas** de Norte de Santander y particularmente despliega un enfoque especial en el municipio de San José de Cúcuta.

Dentro de su función social, LA ESAL se enfoca en liderar proyectos en las áreas de cooperativismo, economía solidaria, microempresas, microindustrias, empresas asociativas de trabajo etc., impulsando la reactivación de los microempresarios. apoyando a las comunidades locales mediante programas de desarrollo socioeconómico que fortalecen su identidad cultural y promueven el crecimiento empresarial. Además, la fundación facilita la transferencia de tecnología y conocimientos, colaborando estrechamente con entidades públicas y privadas, tanto nacionales como internacionales, para garantizar la financiación y ejecución efectiva de proyectos que impacten positivamente en las comunidades. De la misma manera, se destaca por su capacidad de articular esfuerzos con diversas instituciones y sectores, asegurando que sus iniciativas no solo generen beneficios económicos, sino que también promuevan el bienestar social en las regiones donde opera. Su labor es esencial para revitalizar los territorios, creando un ambiente propicio para el desarrollo empresarial contribuyendo de manera significativa a la transformación social y económica de San José de Cúcuta y sus alrededores.

Adicionalmente, La FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR, en los objetivos específicos se enfocan en administrar y canalizar ante entes privados y públicos los recursos necesarios para la ejecución de dichos proyectos, de modo que se cambien experiencias y recursos con organizaciones locales, regionales, nacionales y/o extranjeras, que persiguen objetivos similares.

IDONEIDAD Y EXPERIENCIA

La FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR cuenta con un amplio y comprobado historial en la implementación de proyectos que integran el desarrollo empresarial, social y económico de la región.

En cuanto al desarrollo de microempresas, tiene una sólida experiencia en el diseño y ejecución de programas que integran disciplinas científicas y tecnológicas para fomentar un desarrollo económico sostenible. La ESAL cuenta con la idoneidad para liderar esfuerzos en la promoción de empresarios. Además, su objeto social le permite promover talleres, seminarios y encuentros de alto impacto, tanto a nivel nacional como internacional, todos alineados con la misión de fortalecer actividades de consultoría y asistencia técnica para la formulación y ejecución de proyectos productivos.

En cuanto a Reactivación Económica la fundación cuenta con capacidad para apoyar la reactivación económica a nivel local, a través de la implementación de programas que fortalecen la economía y crean oportunidades laborales, el desarrollo socioeconómico de las regiones, la creación de fondos especializados para el desarrollo, el crecimiento económico sostenible y la generación de empleo.

La FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR posee una sólida experiencia en la cofinanciación y ejecución de proyectos en colaboración con entidades gubernamentales, privadas y otras entidades sin ánimo de lucro. Esta capacidad de articular esfuerzos con diversas instituciones asegura una ejecución efectiva de proyectos complejos y de gran envergadura. Además, su experiencia en consultoría y asesoría en la planificación

estratégica de proyectos de desarrollo económico y la creación de redes de información para la divulgación de resultados, refuerzan la capacidad de la fundación para cumplir con los objetivos de los proyectos a los cuales ha estado vinculada.

A partir de lo anterior, se presenta como un asociado idóneo para la articulación de esfuerzos institucionales y técnicos con el Municipio de San José de Cúcuta. Con base en lo previo, a continuación, se relaciona la experiencia contractual que puede ser verificada en la plataforma SECOP II y la respectiva Cámara de Comercio a través del Registro Único de Proponentes, con el NIT. de la ESAL No. 807006645-5. Esta experiencia contractual permite evidenciar la experiencia relacionada con el objeto del convenio, sobre eventos y actividades a saber:

FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR			
N°	CLASE DE CONTRATO	CONTRATANTE	CONTRATISTA
1	CONVENIO INTERADMINISTRATIVO	ALCALDIA MUNICIPAL DE BOCHALEMA	SURGIR
2	CONVENIO DE COOPERACION TECNICA N° 0172	CORPORACION AUTONOMA REGIONAL DE LA FRONTERA NORORIENTAL "CORPONOR"	SURGIR
3	CONVENIO INTERADMINISTRATIVO	ALCALDIA MUNICIPAL DE ARBOLEDAS	SURGIR
4	CONVENIO N° 007 DEL AÑO 2005	ALCALDIA MUNICIPAL DE DURANIA	SURGIR
5	KK	CORPORACION AUTONOMA REGIONAL DE LA FRONTERA NORORIENTAL "CORPONOR"	SURGIR
6	CONVENIO DE COOPERACION	ALCALDIA MUNICIPAL DE LOURDES	SURGIR
7	CONVENIO DE ASOCIACION N° 001	ALCALDIA MUNICIPAL DE GRAMALOTE	SURGIR
8	CONVENIO DE COOPERACION CELEBRADO ENTRE EL MUNICIPIO DE CHINACOTA Y LA FUNDACION DE PROYECTOS COMUNITARIOS DE NORTE DE SANTANDER SURGIR CONVENIO COOPERACION N° 0140-04	ALCALDIA MUNICIPAL DE CHINACOTA	SURGIR

	9	CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS	GRUPO CONSULTOR G & F SAS	SURGIR
	10	CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS N° 012 DE 2014	CORPORACION PARA EL DESARROLLO DE LA ADMINISTRACION PUBLICA " CORDEAP "	SURGIR
	11	CONTRATO DE CONSULTORIA N° 118 DE 2016	ALCALDIA MUNICPAL DE LABATECA	SURGIR
	12	CONTRATO DE SUMINISTRO N° 027 DE 2016	UNIDAD DE DESARROLLO AGROPECUARIO "UDESAP LTDA"	SURGIR
	13	CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS N° 008 DE 2016 - CLB	FUNDACOVI	SURGIR
	14	CONTRATO DE COMPRAVENTA N° 202	ALCALDIA MUNICIPAL DE PAMPLONITA	SURGIR
	15	CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS N° 0004 DE 2016	VIANY ISAZA CASAS 42897422-7	SURGIR
	16	CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS N° 0005 2016	ACTUALBIOTEC SAS	SURGIR
	17	CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS N° 003 DE 2016	ASOCIACION MUJERES DEL FUTURO "ASOMUFU"	SURGIR
	18	CONTRATO DE OBRA PUBLICA	DIEGO ARMANDO PINEDA GOMEZ CONVENIO DE ASOCIACION N° 000299	SURGIR
	19	CONVENIO DE ASOCIACION N° 000299	GOBERNACION DE NORTE DE SANTANDER	SURGIR
	20	CONVENIO DE ASOCIACION N° 000388 DE 2016	GOBERNACION DE NORTE DE SANTANDER	SURGIR
	21	CONVENIO DE ASOCIACION N° 000298 DE 2016	GOBERNACION DE NORTE DE SANTANDER	SURGIR

22	CONVENIO DE ASOCIACION N° 000045 DE 2016	GOBERNACION DE NORTE DE SANTANDER	SURGIR
23	CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS EDUCATIVOS N° 1286 DE 2018	CORPORACION ESPIRITU SANTO-CORPOCES	SURGIR
24	CONTRATO DE SUMINISTRO N° 1762 DE 2018	UNIVERSIDAD DE PAMPLONA	SURGIR
25	CONTRATO DE CONSULTRIA SUSCRITO ENTRE EL MUNICIPIO DE CUCUTA SECRETARIA DE CULTURA Y TURISMO Y FUNDACION DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER SURGIR Nº 1623 DE 2019	ALCALDIA DE SAN JOSE DE CUCUTA	SURGIR
26	ACEPTACION DE OFERTA PROCESO DE MINIMA CUANTIA CONTRATO Nº 137 DE 2019 DE CNSULTORIA	ALCALDIA MUNICIPAL DE CACHIRA	SURGIR

Experiencias relacionadas con el objeto:

No.	Entidad Contratante	Objeto	Valor
CONTRATO PRESTACIÓN DE SERVICIOS AGOSTO 01 DEL 2018	CORPORACION ESPIRITU SANTO - CORPOCES	DESARROLLAR UN PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO DIRIGIDO A LA POBLACIÓN ESCOLAR DE MODELO EDUCATIVO FLEXIBLE CON EL ANIMO DE PROMOVER LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EL EMPRENDIMIENTO CORPORATIVO.	$ 142.000.000
CONTRATO PRESTACIÓN DE SERVICIOS No. 012 DE 2014	CORPORACION PARA EL DESARROLLO DE LA ADMINISTRACION PÚBLICA "CORDDEAP"	PRESTAR EL SERVICIO DE CAPACITACION DIRIGIDA A 120 VICTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO DE LAS PROVINCIAS DE SOTO Y VELEZ DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER PARA DAR CUMPLIMIENTO A LAS POLITICAS DE ATENCION INTEGRAL A LA POBLACION EN SITUACION DE DESPLAZAMIENTO PARA LA VIGENCIA 2014, EN TEMAS DE EMPODERAMIENTO SOCIAL, MANEJO EMPRESARIAL Y CONTABLE, UNIDADES	$13.500.000

		PRODUCTIVAS AGRICOLAS (POLLOS Y GALLINAS DE ENGORDE), FORMACION EN TECNICAS DE BELLEZA Y MANIPULACION DE ALIMENTOS, CON EL FIN DE CREAR ESPACIOS PARA LA PARTICIPACION Y OPORTUNIDADES DE FORMACION LABORAL PARA EL RESTABLECIMIENTO SOCIOECONOMICO DE LOS BENEFICIARIOS	
PC-SADR-00111-2024	GOBERNACION DE NORTE DE SANTANDER	AUNAR ESFUERZOS Y RECURSOS ADMINISTRATIVOS, TÉCNICOS Y FINANCIEROS ENTRE LA GOBERNACIÓN DEL DEPARTAMENTO NORTE DE SANTANDER Y UNA ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO, CON EL PROPÓSITO DE IMPLEMENTAR UN PROGRAMA DE ORGANIZACIÓN DE CIRCUITOS CORTOS DE COMERCIALIZACIÓN, EN EL MARCO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN "FORTALECIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO A LA IMPLEMENTACIÓN DE INICIATIVAS QUE PROMUEVAN EL DESARROLLO RURAL AGROPECUARIO EN EL DEPARTAMENTO NORTE DE SANTANDER", IDENTIFICADO CON EL CÓDIGO BPIN 2024004540065.	$908.000.000

INFORMACIÓN DEL CONVENIO DE ASOCIACIÓN

- OBJETO DEL CONVENIO: "2024M-145 AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y METODOLÓGICOS ENTRE LA ALCALDÍA DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA A TRAVÉS LA SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL Y LA FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR, PARA PROMOVER LA EJECUCIÓN DE INICIATIVAS QUE IMPULSAN LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y VALOR AGREGADO A LOS PRODUCTOS DE LOS MICROEMPRESARIOS Y/O MIPYMES DEL MUNICIPIO"
- MODALIDAD DE SELECCIÓN: **Contratación Directa / Convenio de asociación**
- PLAZO DE EJECUCION: El plazo de ejecución del convenio será por espacio de QUINCE (15) días, contados a partir del cumplimiento de los requisitos del perfeccionamiento y ejecución del mismo.

Finalizado el plazo del convenio deberá suscribirse el Acta de Entrega y Recibo Definitivo del convenio por parte de la FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR y el supervisor designado por el MUNICIPIO soportada con las Actas de Entrega y Recibo Definitivo de las actividades.

- VALOR: **DOSCIENTOS OCHENTA YCINCO MILLONES SETECIENTOS VEINTE MIL PESOS M/CTE ($ 285.720.000,00).**

- SUPERVISION DEL CONVENIO

El MUNICIPIO vigilará el cumplimiento de las obligaciones de la FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR, a través de la SECRETARÍA DE DESARROLLO SOCIAL, nombrando un supervisor.

APORTES

Para todos los efectos legales del convenio se estima en la suma de DOSCIENTOS OCHENTA YCINCO MILLONES SETECIENTOS VEINTE MIL PESOS M/CTE ($ 285.720.000,00) incluido IVA, y todos los costos directos, indirectos, impuestos, tasas o contribuciones a que haya lugar, de los cuales el alcaldía de San José Cúcuta realizará un aporte de DOSCIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE ($ 200.000.000,00) incluido IVA, los cuales serán trasferidos en un único aporte correspondiente al 100% de los recursos; por otra parte la FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR realizará un aporte por la suma de OCHENTA Y CINCO MILLONES SETENCIENTOS VEINTE MIL PESOS M/CTE ($85.720.000,00) previa constitución de los documentos que se requieran presupuestalmente para ello, como también de la presentación del plan de actividades y cronograma de ejecución, una vez formalizado el convenio.

OBLIGACIONES:

POR PARTE DEL MUNICIPIO DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA

En desarrollo del convenio el Municipio de San José de Cúcuta, asumiría las siguientes obligaciones:

a) Aportar la suma de doscientos millones de pesos M/CTE $ (200.000.000)
b) Efectuar los desembolsos oportunamente.
c) Designar el supervisor del contrato.
d) Liquidar el convenio dentro de los términos establecidos.
e) Verificar que se cumpla con el pago de aportes en materia de seguridad social de conformidad con lo establecido en artículo 50 de la ley 789 de 2002, modificada por la ley 828 de 2003, o las normas que lo adiciones, modifiquen o complementen, y pago de parafiscales, si hay lugar a ello.
f) Las demás que se deriven del presente convenio

POR PARTE DE LA FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR

A cargo de la Fundación, estaría el cumplimiento de las siguientes obligaciones:

1) Incorporar los recursos del presente convenio a su presupuesto

2) Cumplir con los trámites, permisos, normas legales, técnicas, jurídicas y demás requisitos necesarios para la ejecución total del objeto del convenio.

3) Dar total cumplimiento a lo dispuesto en la Ley 80 de 1993, sus decretos reglamentarios y demás normas que rigen la contratación estatal, y en especial, las normas de carácter presupuestal sus planes de Desarrollo, de ordenamiento territorial del Municipio y las demás autorizaciones requeridas para la ejecución de las obras objeto del presente convenio.

4) Adelantar los procesos de contratación y celebrar los respectivos contratos, teniendo en cuenta lo dispuesto en la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007 y demás normas aplicables de acuerdo con el régimen de contratación pública vigente, a fin de seleccionar los contratistas idóneos para que ejecute las actividades en cumplimiento del presente convenio.

5). Asumir la administración, operación, mejoramiento y las demás intervenciones sobre las actividades objeto del convenio, para lo cual deberá ejecutarlas garantizando la estabilidad y seguridad de todo el proyecto.

6). Estipular en los contratos que se hagan necesarios para cumplir con el objeto del presente Convenio, la cláusula penal, multas y demás medidas de exhorto y sanción para los contratistas, en caso de que incurran en incumplimiento.

7). Suscribir los acuerdos de transparencia que sean requeridos para adelantar los procesos de contratación que se van a llevar a cabo.

8). Suministrar al contratista la información disponible para el cumplimiento del desarrollo del objeto contratado.

9). Supervisar la ejecución del contrato y velar por el debido y cabal cumplimiento de las obligaciones adquiridas por el contratista.

10). Coordinar, y gestionar los procesos de ejecución de los proyectos en sus diferentes etapas (Precontractual, contractual y liquidación).

11) Coordinar, Revisar y elaborar la liquidación de los contratos derivados del presente convenio.

12). Cumplir con lo dispuesto en el artículo 66 de la Ley 80 de1993, sobre las Veedurías Ciudadanas.

13). Presentar junto con el informe, órdenes de pago y comprobante de egreso a los pagos realizados a los contratos derivados. Así mismo, adjuntar el extracto bancario mensual de la cuenta creada para el convenio.

14). Incluir el MUNICIPIO DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA, como beneficiario y asegurado en las garantías que se exijan

15). Garantizar y exigir al contratista el cumplimiento de los protocolos de bioseguridad de conformidad con la normatividad vigente.

16). Racionalizar los recursos que reciba del municipio con ocasión del presente convenio para su ejecución y cumplimiento, para lo cual, deberá manejar dichos recursos en cuenta destinada exclusivamente para este convenio.

17) Restituir al MUNICIPIO a la finalización del convenio de asociación, los recursos o saldos no ejecutados si hubiere lugar

18) Llevar a cabo la socialización, presentación y divulgación de los resultados del objeto del convenio en coordinación con el municipio.

19) Presentar a la finalización del convenio un informe detallado sobre su cumplimiento y ejecución.

20) Disponer y asignar el personal técnico y profesional necesario y requerido para llevar a cabo el objeto del convenio de conformidad con el alcance establecido.

21) Publicar en el Sistema Electrónico de Contratación Pública SECOP los contratos llevados a cabo con ocasión del presente convenio.

22) Las demás que se deriven de la naturaleza del presente convenio

23) Presentar a la finalización del convenio un informe detallado sobre su cumplimiento y ejecución.

IV. Entorno Internacional

De acuerdo al *"Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación – M-MACPC-14"*, contempla en su página 9 : "Las Entidades Estatales que adelantan sus Procesos de Contratación con las Leyes 80 de 1993 y 1150 de 2007, no deben hacer este análisis en las modalidades de selección de contratación directa, mínima cuantía o para la enajenación de bienes del Estado." (subrayado propio)

V. Marco Regulatorio

ARTÍCULO 5o. ASOCIACIÓN CON ENTIDADES PRIVADAS SIN ÁNIMO DE LUCRO PARA CUMPLIR ACTIVIDADES PROPIAS DE LAS ENTIDADES ESTATALES. Los convenios de asociación que celebren entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad y Entidades Estatales para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones que a estas les asigna la ley a los que hace referencia el artículo 96 de la Ley 489 de 1998, no estarán sujetos a competencia cuando la entidad sin ánimo de lucro comprometa recursos en dinero para la ejecución de esas actividades en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio. Los recursos que compromete la entidad sin ánimo de lucro pueden ser propios o de cooperación internacional.

Si hay más de una entidad privada sin ánimo de lucro que ofrezca su compromiso de recursos en dinero para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones asignadas por ley a una Entidad Estatal, en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio, la Entidad Estatal debe seleccionar de forma objetiva a tal entidad y justificar los criterios para tal selección.

Estos convenios de asociación son distintos a los contratos a los que hace referencia el artículo 2o y están regidos por el artículo 96 de la Ley 489 de 1998 y los artículos 5o, 6o, 7o y 8o del presente decreto.

De conformidad con el inciso segundo del artículo 96 de la Ley 489 de 1998, en estos convenios debe determinarse «con precisión su objeto, término, obligaciones de las partes, aportes, coordinación y todos aquellos aspectos que se consideren pertinentes», elementos dentro de los que resalta la exigencia de aportes, que debe interpretarse en el sentido de que las ESAL deben realizar aportes a los convenios que suscriban, los cuales pueden ser en dinero, en porcentajes inferiores o superiores al 30%, o en especie, los cuales deben servir al desarrollo de los objetivos comunes de la asociación.

Los convenios de asociación que celebren entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad y Entidades Estatales para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones que a estas les asigna la ley a los que hace referencia el artículo 96 de la Ley 489 de 1998, no estarán sujetos a competencia cuando la entidad sin ánimo de lucro comprometa recursos en dinero para la ejecución de esas actividades en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio. Los recursos que compromete la entidad sin ánimo de lucro pueden ser propios o de cooperación internacional.

El contrato que surja del presente proceso de selección corresponde a CONTRATO DE ASOCIACIÓN regulado por el artículo 113 y 209 de la Constitución Política, el Artículo 96 Ley 489 de 1998, la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007 y demás normas que las reglamenten, modifiquen, adicionen o deroguen y en las materias no reguladas en dichas leyes a las disposiciones civiles y comerciales, de conformidad con los Artículos 2.2.1.2.1.4.1 y 2.2.1.2.1.4.4 del Decreto 1082 de 2015.

VI. Aspecto Técnico

El Municipio de San José de Cúcuta, pretende satisfacer la necesidad mediante la celebración de un Convenio Asociativo con LA FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR, pues se constituye un esquema expedito, confiable y beneficioso para que la Administración Municipal logre sus propósitos.

El convenio propuesto tendría el siguiente alcance:

Impulsar el ecosistema emprendedor de Cúcuta mediante la selección, mentoría estratégica y proyección de los 40 mejores emprendedores locales, fortaleciendo sus negocios y premiando las ideas más innovadoras y viables, se ejecutará mediante la realización de las siguientes actividades:

1.1 Convocatoria Cerrada:

- **Difusión:**
  - Se convoca exclusivamente a emprendedores previamente capacitados, utilizando canales digitales (WhatsApp, redes sociales, correo electrónico) y redes de aliados estratégicos.
  - Requisitos de participación:
    - Video pitch (máximo 2 minutos) explicando la idea, su valor diferencial y el impacto esperado.
    - Resumen ejecutivo del proyecto, incluyendo:
      - Descripción del problema que resuelve.
      - Propuesta de valor.
      - Modelo de negocio (cómo genera ingresos).
      - Avances alcanzados hasta el momento (prototipo, ventas iniciales, etc.).

1.2 Criterios de Evaluación y Métricas:

- Los proyectos serán evaluados por un jurado conformado por empresarios, inversionistas y expertos en emprendimiento.
- **Variables de Calificación:** (Puntaje máximo: 100 puntos)
  - **Innovación (25 puntos):**
    - ¿El proyecto es original?
    - ¿Aporta una solución única o disruptiva en el mercado?
  - **Viabilidad (20 puntos):**
    - ¿Es factible llevar la idea al mercado con los recursos actuales?
    - ¿Tiene una estrategia clara de sostenibilidad financiera?
  - **Impacto (20 puntos):**
    - ¿Qué tan significativo es el problema que resuelve?
    - ¿Qué impacto económico o social generará en Cúcuta?
  - **Escalabilidad (15 puntos):**
    - ¿Puede crecer más allá de la ciudad/región?
    - ¿Tiene un modelo replicable o adaptable?
  - **Claridad y persuasión del pitch (10 puntos):**
    - ¿El emprendedor comunica claramente la idea?
    - ¿Logra captar la atención en poco tiempo?
  - **Progreso alcanzado (10 puntos):**
    - ¿Qué hitos importantes ya ha logrado (ventas, alianzas, desarrollo de prototipos)?

1.3 Selección Final:

- Los 40 mejores emprendedores serán seleccionados y notificados.
- **Asignación de mentores:**
  - Se asignan mentores a cada participante según las áreas estratégicas que necesiten reforzar, tales como:
    - Finanzas.
    - Marketing y ventas.
    - Comunicación y estrategia de pitch.

- Los mentores reciben un resumen del estado de cada proyecto para enfocar las sesiones.

2. MENTORÍAS E INTENSIVO DE PITCH

Objetivo: Brindar asesoramiento personalizado a los emprendedores y optimizar sus habilidades para presentar un pitch profesional y persuasivo.

Actividades Detalladas:

Día 1: Diagnóstico y Mentorías Estratégicas

- **Revisión individual de cada proyecto:**
  - Se evalúan debilidades y fortalezas clave para trazar un plan de trabajo con el mentor.
- **Áreas cubiertas por los mentores:**
  - **Finanzas:** Estructura de costos, márgenes, flujo de ingresos.
  - **Ventas y marketing:** Estrategias para captar clientes, canales de venta, segmentación de mercado.
  - **Comunicación:** Afinar el mensaje, storytelling y lenguaje corporal.

Día 2: Estructura del Pitch

- **Taller práctico para estructurar el pitch:**
  - Introducción clara: presentación del problema y la solución.
  - Explicación de la propuesta de valor: ¿qué hace único el negocio?
  - Modelo de negocio: ¿cómo se generan ingresos?
  - Mercado y proyección: oportunidades de crecimiento.
  - Cierre impactante: llamado a la acción o solicitud (ejemplo: inversión).
- **Revisión de diapositivas:**
  - Cada emprendedor recibe feedback sobre diseño y claridad visual.

Día 3: Ensayos Individuales

- **Simulaciones personalizadas:**
  - Cada participante presenta su pitch ante su mentor y recibe retroalimentación directa.
- **Puntos de evaluación en el ensayo:**
  - Claridad del mensaje.
  - Impacto emocional.
  - Respuesta a preguntas críticas.

Día 4: Simulación General ("Pre-Cúcuta Tank")

- **Ensayo general con todos los participantes:**
  - Presentación ante un panel interno de expertos para simular la dinámica del evento final.
  - Retroalimentación final en tiempo real con ajustes específicos para cada pitch.

3. EVENTO FINAL: "CÚCUTA TANK" (CIERRE)

Objetivo: Evaluar las presentaciones de los emprendedores y seleccionar a los tres mejores proyectos para otorgarles premios y reconocimiento.

Dinámica del Evento:

- **Presentación de los emprendedores:**
  - Cada participante tendrá 5 minutos para su pitch, seguidos de 3 minutos de preguntas por parte del jurado.
- **Evaluación del jurado:**
  - **Criterios de evaluación:**
    - Innovación (25 puntos).
    - Viabilidad y sostenibilidad (20 puntos).
    - Escalabilidad (20 puntos).
    - Impacto social/económico (15 puntos).
    - Calidad del pitch (10 puntos).
    - Respuestas al jurado (10 puntos).

Premiación (Top 10):

- **LOS 10 MEJORES EMPRENDIMIENTOS**
  - Capital semilla básico ($1,5 millones COP).
  - Acceso a eventos de la alcaldía

5. PARTICIPACIÓN EN 4 EVENTOS EN LA CIUDAD DE CÚCUTA.

Objetivo: Facilitar espacios de interacción comercial a los micronegocios con el fin de fortalecer sus canales de comercialización.

- 40 micronegocios participando en 4 eventos en la ciudad de Cúcuta.
- Logística de los eventos.

CRONOGRAMA

fase	Responsable	No de iniciativas	ACTIVIDAD	DURACIÓN DE LA	DICIEMBRE

				INTERVECIÓN (Semana)	SEMANA		
					2	3	4
Filtrado de proyectos y asignación de mentores	SDS-FUNDACIÓN SURGIR	**A 00**	LA ACTIVIDAD DE **SELECCIÓN DE LOS 40 EMPRENDEDORES** CONSISTE EN UN PROCESO DE EVALUACIÓN ESTRUCTURADA MEDIANTE UNA CONVOCATORIA CERRADA, EN LA QUE LOS PROYECTOS SON CALIFICADOS SEGÚN CRITERIOS COMO INNOVACIÓN, VIABILIDAD E IMPACTO, Y LOS 40 MEJORES SON SELECCIONADOS PARA RECIBIR MENTORÍA ESPECIALIZADA.	1			
Mentorías y preparación intensiva del pitch	FUNDACIÓN SURGIR	A01	**MÓDULO 1:** DIAGNÓSTICO Y MENTORÍAS ESTRATÉGICAS	1			
	FUNDACIÓN SURGIR	A02	**MODULO 2:** ESTRUCTURA DEL PITCH. INTRODUCCIÓN CLARA: PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA Y LA SOLUCIÓN. EXPLICACIÓN DE LA PROPUESTA DE				

				VALOR: ¿QUÉ HACE ÚNICO EL NEGOCIO? MODELO DE NEGOCIO: ¿CÓMO SE GENERAN INGRESOS? MERCADO Y PROYECCIÓN: OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO.					
		FUNDACIÓN SURGIR	A03	**MODULO 3: ENSAYOS INDIVIDUALES** -CLARIDAD DEL MENSAJE. -IMPACTO EMOCIONAL. -RESPUESTA A PREGUNTAS CRÍTICAS.	1				
		FUNDACIÓN SURGIR	A04	**SIMULACIÓN GENERAL** **ENSAYO GENERAL CON TODOS LOS PARTICIPANTES:** PRESENTACIÓN ANTE UN PANEL INTERNO DE EXPERTOS PARA SIMULAR LA DINÁMICA DEL EVENTO FINAL. RETROALIMENTACIÓN FINAL EN TIEMPO REAL CON AJUSTES ESPECÍFICOS PARA CADA PITCH.	1				

	Eventos en simultáneo en 4 puntos de la ciudad	SDS-FUNDACIÓN SURGIR	A05	LA ACTIVIDAD DE VENTAS EN LOS 4 EVENTOS IMPLICA QUE LOS EMPRENDEDORES PARTICIPEN EN SIMULTÁNEO EN 4 PUNTOS CLAVE DE LA CIUDAD, DONDE TENDRÁN LA OPORTUNIDAD DE EXHIBIR Y VENDER SUS PRODUCTOS, GENERANDO VISIBILIDAD Y ACCESO A NUEVOS MERCADOS.	1				
	Clausura	SDS-FUNDACIÓN SURGIR	A06	**FINALIZACIÓN DE PROYECTO:** EL **EVENTO DE CLAUSURA "CÚCUTA TANK"** CONSISTE EN LA **SELECCIÓN Y PREMIACIÓN DE LOS 10 MEJORES PROYECTOS** ENTRE LOS 40 PARTICIPANTES, BASÁNDOSE EN CRITERIOS COMO INNOVACIÓN, VIABILIDAD E IMPACTO. LOS GANADORES RECIBIRÁN **CAPITAL SEMILLA Y RECURSOS**	1				

			ESTRATÉGICOS PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO DE SUS EMPRENDIMIENTOS.				

Meta final:

- 40 emprendedores con proyectos robustos listos para el mercado.
- 10 ganadores con recursos clave para su crecimiento.
- Inspiración y visibilidad para el ecosistema emprendedor de Cúcuta.
- 4 eventos comerciales para los 40 emprendedores

VII. Aspecto Comercial y Análisis de precios

El Municipio San José de Cúcuta, procedió a adelantar consultas en el Portal de Colombia Compra Eficiente del SECOP (www.colombiacompra.gov.co), para seleccionar aquellos procesos relacionados y similares con el objeto a contratar a nivel nacional.

Para determinar el valor del presupuesto oficial se realizaron los siguientes procedimientos:

Revisión en el Portal de contratación *Colombia Compra Eficiente* de procesos similares en objeto y cuantía que entidades estatales hayan realizado anteriormente.

Teniendo en cuenta que el Municipio de San José de Cúcuta y la Fundación SURGIR tienen la facultad de celebrar Convenios, para el cumplimiento de los fines mutuos.

Los valores del presupuesto fueron realizados y presentados por la Fundación SURGIR, a través de precios del mercado referenciados y que forman parte del contrato, incluyen el aporte económico del Municipio de San José de Cúcuta y el aporte de la Fundación Surgir, para el cumplimiento del objeto del presente convenio.

A continuación, se presenta el presupuesto con sus actividades:

Línea de intervención	Temas para abordar	Unidad de medida	Horas programadas por intervención	Unidad	jornadas de acompañamiento, asistencia técnica y capacitación (Seminario taller)	Beneficiarios	Secretaria de Desarrollo Social	SURGIR	Total
PREPARACIÓN FILTRADO Y SELECCIÓN	Desarrollo de la metodología, Preparación de la estrategia de comunicaciones, Convocatoria Recepción y análisis de los candidatos, Selección y comunicación de los 40 participantes y Evento de inicio	Micro y pequeños empresarios acompañados y asistidos técnicamente	N.A	1	16 JORNADAS DE ESTRUCTURACIÓN Y FILTRADO DE LOS PARTICIPANTES	40 micronegocios y MYPIMES Seleccionados	$ 20.000.000	$ 7.000.000	$ 27.000.000
ASISTENCIA TECNICA	Alquiler de espacios para los grupos (4 grupos)		160	N.A	LA ASISTENCIA TÉCNICA CONSISTIRÁ EN UN ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO A LOS SELECCIONADOS, ENFOCADO EN FORTALECER SUS CAPACIDADES EMPRESARIALES Y OPTIMIZAR SUS MODELOS DE NEGOCIO	40 micronegocios y MYPIMES Seleccionados	$ 1.000.000	$ 7.000.000	$ 8.000.000
	Alquiler de sonido y video beam (4 grupos)		160	N.A			$ 12.000.000	$ 2.400.000	$ 14.400.000
	Logística de refrigerios		N.A	400			$ 3.520.000		$ 3.520.000
	Logística de almuerzos		N.A	200			$ 5.600.000		$ 5.600.000
	Profesionales de acompañamiento en mentoria		160	N.A			$ 11.000.000	$ 5.000.000	$ 16.000.000
EVENTO FINAL: "CÚCUTA TANK" (CIERRE)	Logística del evento de premiación: exposición de pitch, refrigerios, y entrega de certificados.	Micro y pequeños empresarios acompañados comercialmente en eventos de interacción	N.A	1	EVENTO DE RECONOCIMIENTOS Y PREMIACION			$ 30.000.000	$ 30.000.000

	Videos de los micronegocios		N.A	40				$ 12.000.000	$ 12.000.000
	Premiación a los 10 mejores		N.A	10			$ 15.000.000		$ 15.000.000
PARTICIPACIÓN EN 4 FERIAS EN LOS BARRIOS DE CÚCUTA.	Grupo musical	40 Micro y pequeños empresarios acompañados comercialmente en 4 eventos de interacción	N.A	4	LA **PARTICIPACIÓN EN 4 FERIAS EN LOS BARRIOS DE CÚCUTA** REPRESENTA UNA INICIATIVA DE PROMOCIÓN COMUNITARIA Y DESARROLLO ECONÓMICO, ENFOCADA EN FOMENTAR LA INCLUSIÓN Y DINAMIZAR LA ECONOMÍA LOCAL.		$ 10.000.000		$ 10.000.000
	Carpas acondicionadas para los eventos		N.A	80			$ 20.000.000	$ 3.000.000	$ 23.000.000
	Sonido		N.A	4			$ 16.000.000		$ 16.000.000
	Stand		N.A	200			$ 18.000.000		$ 18.000.000
	Sillas		N.A	240			$ 840.000		$ 840.000
	Mesas		N.A	48			$ 418.000		$ 418.000
	Refrigerios		N.A	480				$ 4.440.000	$ 4.440.000
	Puntos electricos		N.A	48			$ 12.000.000		$ 12.000.000
	Almuerzos		N.A	200			$ 5.600.000		$ 5.600.000
	Alquiler uso de espacio centro comercial. 3 eventos		N.A	3			$ 10.000.000		$ 10.000.000
	Auxiliares de apoyo		48	N.A		40 micronegocios y MYPIMES Seleccionados	$ 7.200.000		$ 7.200.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	Coordinador	Soprte Técnico	N.A	1	GASTOS DE ADMINSTRATIVOS Y DE LEGALIZACION			$ 5.000.000	$ 5.000.000
	Comunicación y diseño		N.A	1			$ 4.000.000		$ 4.000.000
	Material POP y papelería		N.A	40				$ 6.380.000	$ 6.380.000
	Gastos de póliza		N.A	1				$ 3.500.000	$ 3.500.000
	Gastos de Legalizacion		N.A	1			$ 27.822.000		$ 27.822.000
Total							**$ 200.000.000**	**$ 85.720.000**	**$ 285.720.000**

Tratándose de un convenio de asociación en el que se aúnan esfuerzos administrativos, logísticos, financieros y tecnológicos, la estimación del valor del contrato está determinada por el valor de **DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MILLONES SETECIENTOS VEINTE MIL PESOS M/CTE ($ 285.720.000,00)**

VIII. Análisis de Riesgo

La tipificación, estimación y asignación de los riesgos previsibles del convenio a celebrar, se sujetarán a los criterios definidos, sin perjuicio del alcance de las obligaciones a cargo de cada una de las partes, de acuerdo con las previsiones legales pertinentes, la naturaleza del contrato y estudios previos, considerando, preponderantemente, que, en general, está a cargo de la ESAL la ejecución del contrato acorde con las condiciones técnicas suministradas por la Secretaría de Desarrollo Social. Corresponderá a la Entidad cooperante la asunción del riesgo previsible propio de este tipo de contratación, asumiendo su costo, siempre que el mismo no se encuentre expresamente a cargo de la Secretaría, por lo cual el contratista deberá asumir los riesgos.

El MUNICIPIO DE SAN JOSE DE CUCUTA, entiende por RIESGO cualquier posibilidad de afectación en la ejecución del presente negocio jurídico que limite, retrase o suspenda la ejecución del Contrato, o perjudique en cualquier forma y de acuerdo con la tipificación de los riesgos a funcionarios, terceros o cualquier otro ser humano en su integridad y salud física y mental. El suceso que prevé el riesgo deberá tener relación directa con la ejecución del Contrato para que sea asumido como un riesgo del actual proceso de contratación.

CLASIFICACIÓN DEL RIESGO:

Existen diversas formas de clasificar los riesgos: Por su procedencia, Por el momento en que se pueden producir, Por las causas desde las cuales se produce, Por las áreas que llegue a afectar

Para **EL MUNICIPIO DE SAN JOSE DE CUCUTA**, los riesgos del actual proceso de contratación se clasificarán según su procedencia y momento, sin tener en cuenta las causas y las áreas que llegue afectar, toda vez que tal daño será siempre dentro de la ejecución del contrato.

Riesgos de carácter jurídico

Las condiciones jurídicas del contrato se encuentran regidas por cuatro áreas bien diferenciadas: El régimen de contratación estatal, el régimen laboral (Toda vez que el servicio se presta principalmente con recurso humano), el régimen de salubridad y el régimen de impuestos. En este numeral se tipificarán los riesgos que detente cada régimen exceptuando el régimen de impuestos que será tratado como riesgo de carácter financiero.

Riesgos de carácter financiero

Se consideran como riesgos de carácter financiero aquellos que se producen por modificaciones del régimen de impuestos, de las condiciones cambiarias, siempre y cuando los equipos tecnológicos ofrecidos sean importados, o por circunstancias del mercado bancario que afecten el equilibrio contractual.

Riesgos de carácter técnico

Se consideran riesgos de carácter técnico, aquellos contemplados por la aplicación de conocimientos y tecnología específica para la prestación del servicio. Estos son: Riesgo humano, riesgo eléctrico, riesgo mecánico, riesgo químico.

SE ANEXA MATRIZ DE RIESGOS DEL PROCESO

RIESGOS QUE DEBE COBIJAR LA GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO

CONVENIENCIA DE LAS GARANTÍAS. En cumplimiento de lo establecido en el Artículo 7o de la Ley 1150 del 16 de julio de 2007 y el Decreto 1082 del 2015, tomando en cuenta que se pretende celebrar un contrato, en el que el contratista debe tener cubierta cualquier probabilidad de la ocurrencia de eventos que produzcan afectación al mismo, de tal manera que retrase o suspenda la ejecución del mismo, o perjudique en cualquier forma a las partes, a funcionarios, a terceros o cualquier otro ser humano en su integridad y salud física y/o mental. De acuerdo con ello, el suceso que prevé el riesgo deberá tener relación directa con la ejecución del contrato para que sea asumido como un riesgo del actual proceso de contratación, que vele por la adecuada protección de los intereses patrimoniales del Municipio de Cúcuta, y de terceros que pueden verse afectados por lo expuesto y atendiendo a la naturaleza del objeto del contrato, en este sentido se ha determinado que el contratista debe asumir los siguientes riesgos en relación con la matriz descrita en el anexo de este documento.

El contratista se obliga a constituir a favor y a satisfacción del MUNICIPIO, una garantía expedida por una Compañía de Seguros legalmente autorizada para funcionar en Colombia, cuyas pólizas matrices estén aprobadas por la Superintendencia Financiera, en donde figure como beneficiario EL MUNICIPIO DE CÚCUTA y como afianzado el futuro CONTRATISTA y cubrirá los siguientes RIESGOS:

Amparo	Porcentaje / Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes	Vigencia del Amparo
CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO	10% del valor del convenio	Durante su vigencia, y tres (3) años más.

CALIDAD DEL SERVICIO	10% del valor del convenio	Termino de duración del Convenio y seis (6) meses hasta la liquidación del convenio
PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES LEGALES E INDEMNIZACIONES LABORALES	Igual al 10% del valor del convenio	Durante su vigencia, y tres (3) años más.
RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL	Valor equivalente a (200) SMLMV	Termino igual a la de este contrato

El contratista deberá presentar la póliza dentro de los tres (3) días siguientes a la fecha de suscripción del Convenio, en la Secretaría de Desarrollo Social.

IX. Conclusiones

Con la presentación de este estudio del sector queda evidenciada la necesidad que debe satisfacer el Municipio de San José de Cúcuta y su respectivo soporte económico, por lo que resulta imprescindible adelantar el correspondiente proceso de contratación directa – Convenio de Asociación, tendiente a cumplir con los objetivos para la buena marcha y efectivo cumplimiento de los compromisos de la Administración Municipal, por consiguiente se debe adelantar el proceso contractual respectivo y su perfeccionamiento.

Elaboro:

Carlos Alberto Vargas Vásquez

Subsecretario de Productividad y competitividad

ANEXO: MATRIZ DE RIESGO DEL CONVENIO DE ASOCIACIÓN

2024M-145 AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y METODOLÓGICOS ENTRE LA ALCALDÍA DE SAN JOSÉ DE CÚCUTA A TRAVÉS LA SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL Y LA FUNDACIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS DEL NORTE DE SANTANDER – SURGIR, PARA PROMOVER LA EJECUCIÓN DE INICIATIVAS QUE IMPULSAN LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN Y VALOR AGREGADO A LOS PRODUCTOS DE LOS MICROEMPRESARIOS Y/O MIPYMES DEL MUNICIPIO

ESTIMACION, TIPIFICACION Y ASIGNACION DE RIESGOS PREVISIBLES QUE PUEDAN AFECTAR EL EQUILIBRIO ECONOMICO DEL CONVENIO Y MECANISMOS DE COBERTURA

El MUNICIPIO DE SAN JOSE DE CUCUTA, a través de la Secretaría de Desarrollo Social, entiende por RIESGO cualquier posibilidad de afectación en la ejecución del contrato que limite, retrase o suspenda la ejecución del Contrato, o perjudique en cualquier forma y de acuerdo con la tipificación de los riesgos a funcionarios, terceros o cualquier otro ser humano en su integridad y salud física y mental. El suceso que prevé el riesgo deberá tener relación directa con la ejecución del Convenio de asociación para que sea asumido como un riesgo del actual proceso de contratación.

CLASIFICACIÓN DEL RIESGO:

Existen diversas formas de clasificar los riesgos:

- ✓ Por su procedencia
- ✓ Por el momento en que se pueden producir
- ✓ Por las causas desde las cuales se produce
- ✓ Por las áreas que llegue a afectar

Lo anterior, de conformidad con lo estipulado en el artículo 17 del Decreto 1510 del 17 de julio de 2013, que cita "*Evaluación del Riesgo. La Entidad Estatal debe evaluar el Riesgo que el Proceso de Contratación representa para el cumplimiento de sus metas y objetos, de acuerdo con los manuales y guías que para el efecto expida Colombia Compra Eficiente*" y según lo establecido en el Manual para la Identificación y Cobertura del Riesgo en los Procesos de Contratación (Versión M-ICR-01), donde se establecen los parámetros y los elementos a tener en cuenta a la hora de hacer el análisis del Riesgo, se hizo un análisis con base en la matriz de evaluación del riesgo como aparece a continuación:

Probabilidad del riesgo

	Categoría	Valoración
PROBABILIDAD	Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1
	Improbable (puede ocurrir ocasionalmente)	2
	Posible (puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3
	Probable (probablemente va a ocurrir)	4
	Casi cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias)	5

Impacto del riesgo

Impacto						
Calificación cualitativa		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de maneta baja. Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
Calificación monetaria		Los sobrecostos no representan más del 1% del valor del Convenio	Los sobrecostos no representan más del cinco (5%) del valor del Convenio	Genera impacto sobre el valor del Convenio entre el cinco (5%) y el quince (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince (15%) y el treinta (30%)	Impacto sobre el valor del contrato en más del treinta (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		1	2	3	4	5

Valoración del riesgo

Impacto						
Calificación cualitativa		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de maneta baja. Aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
Calificación monetaria		Los sobrecostos no representan más del 1% del valor de contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco (5%) del valor del contrato	Genera impacto sobre el valor del contrato entre el cinco (5%) y el quince (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince (15%) y el treinta (30%)	Impacto sobre el valor del contrato en más del treinta (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		1	2	3	4	5
Raro (puede ocurrir excepcionalmente)	1	2	3	4	5	6
Improbable (puede ocurrir excepcionalmente)	2	3	4	5	6	7
Posible (Probablemente va a ocurrir)	3	4	5	6	7	8

Probable (Probablemente va a ocurrir)	4	5	6	7	8	9
Casi cierto (ocurre en la mayoría de circunstancias	5	6	7	8	9	10

Categoría del riesgo

VALORACION DEL RIESGO (SUMATORIA VALORACION PROBABILIDAD DEL RIESGO + VALORACION IMPACTO DEL RIESGO)	CATEGORIA
8, 9 y 10	Riesgo extremo
6 y 7	Riesgo alto
5	Riesgo medio
2, 3 y 4	Riesgo bajo

Con base en estos parámetros entonces tenemos:

4. ASIGNACION Y TRATAMIENTO DE LOS RIESGOS											
N°	**Clase**	**Fuente**	**Etapa**	**Tipo**	**Descripción**	**Consecuencia de la ocurrencia del riesgo**	**Probabilidad**	**Impacto**	**Valoración del Riesgo**	**Categoría**	**¿A quién se le asigna?**
1	General	Externo	Contractual	Operacional	El Asociado no firma el convenio en el plazo previsto o demora en la expedición de las garantías	Se retrasa el inicio de ejecución del Convenio de asociación, y se puede afectar el logro de los objetivos y la necesidad que se pretende cubrir con la ejecución del mismo.	1	3	4	Bajo	Asociado
2	Específico	Interno	Ejecución	Operacional	Ocurren retrasos en el cronograma debido a problemas logísticos, que involucran la organización y gestión de las actividades	Puede causar retrasos o distorsionar las actividades contemplada en el convenio	3	3	6	Alto	Asociado y a la Secretaría de Desarrollo social

3	General	Externo	Ejecución	Operacional	Se presentan retrasos en la entrega de informes o los productos por parte del Asociado, o no se ajustan a lo requerido en la naturaleza técnica del convenio.	Se afecta la ejecución del Convenio de asociación por responsabilidad del Asociado, quien debe cumplir con los objetivos planteados, salvo por fuerza mayor o caso fortuito. Puede generarse incumplimiento de obligaciones y actividades pactadas	3	3	6	Alto	Asociado y a la Secretaría de Desarrollo social
4	General	Externo	Ejecución	Operacional	Deficiencias en la calidad del servicio prestado por parte del Asociado	Al detectar deficiencia de calidad de los servicios adquiridos mediante el Convenio de asociación, se debe exigir el cumplimiento de los requisitos, so pena de no aprobar el informe respectivo ni el estipulado correspondientes	2	3	5	Medio	Asociado
5	Especifico	Interno	Ejecución	Supervisión	Retrasos en las aprobaciones de los productos presentados por el Asociado	Se afecta el cumplimiento de las obligaciones del asociado a cargo del Supervisor del Convenio y puede causar retraso en los pagos a favor del Asociado	2	2	4	Bajo	Secretaría de Desarrollo social
6	General	Externo	Ejecución	Operacional	Pérdida parcial o total de la información en medio digital o por la imposibilidad de continuar con uno de los miembros del equipo de trabajo afectando de esta manera el equilibrio contractual del convenio	Retraso del cronograma de ejecución del Convenio	3	2	5	Medio	Asociado

7	General	Externo	Ejecución	Social o público	Alteraciones del orden público que afecten de manera grave la normal ejecución del convenio	Puede causar retrasos o imposibilidad en el cumplimiento parcial o total de las actividades propuestas en el convenio.	3	3	6	Alto	Asociado y a la Secretaría de Desarrollo social

N°	**Tratamiento / Controles A Seguir Implementando**	**Impacto después del tratamiento**				**Persona Responsable Por Implementar El Tratamiento**	**Fecha (Inicio del Tratamiento)**	**Fecha (Tratamiento Completo)**	**Monitoreo y revisión**	
		Probabilidad	**Impacto**	**Valoración**	**Categoría**				**¿Cómo se realiza el Monitoreo?**	**Periodicidad ¿Cuándo?**
1	Se determinará la pertinencia de hacerle adecuado seguimiento a la firma por parte del asociado	1	1	2	Bajo	Asociado	Etapa precontractual del Convenio	Hasta la suscripción del Convenio	Revisando los tiempos establecidos para la etapa contractual	N/A
2	Prever un cronograma para la solución de posibles contingencias	2	3	5	Medio	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	Revisión del cumplimiento de las obligaciones del convenio	Mensual
3	Realizar la adecuada supervisión, requiriendo al Asociado en caso de que no allegue los productos requeridos	2	3	5	Medio	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	El supervisor del Convenio dejará constancia de la presentación de los productos requeridos y el servicio prestado	Mensual
4	Realizar la adecuada supervisión requiriendo al Asociado en caso de que los productos no cumplan con los requerimientos de calidad. El tratamiento requerido en caso según póliza de cumplimiento establecida.	2	2	4	Bajo	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	El supervisor del contrato dejará constancia de la calidad del servicio prestado	Mensual
5	Establecer un plan de trabajo y cronograma en los que el supervisor pueda conocer los tiempos para la revisión y aprobación de los productos a entregar por parte del Asociado.	1	2	3	Bajo	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	El supervisor tendrá en cuenta los tiempos establecidos en el plan de trabajo y cronograma con el fin de viabilizar los productos	Mensual

6	Aplicación garantía y utilización medidas de carácter legal para que se dé cumplimiento de los objetivos planteados en el Convenio	2	2	4	Bajo	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	Informes de ejecución del Convenio por parte del Asociado	Mensual
7	Prever un cronograma para la solución de posibles contingencias.	3	2	4	Bajo	Supervisor del Convenio	Desde la suscripción del acta de inicio	Hasta la liquidación del Convenio	Revisión del cumplimiento de las obligaciones convenidas	Mensual
NOTA: Para estructurar la siguiente Matriz de Riesgos se tuvo en cuenta, los siguientes aspectos: a) los eventos que pueden afectar la adjudicación y firma del Convenio como resultado del proceso de contratación, b) los eventos que pueden alterar la ejecución del contrato, c) eventos que pueden afectar el equilibrio económico del Convenio, d) eventos previsibles que pueden impedir que la Entidad satisfaga la necesidad motivo de la realización del convenio.										