FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

1. DATOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN		
Plan Anual de Adquisiciones	**No. Plan de Adquisiciones**	2025
	Consecutivo	N/A
Tipo de Presupuesto Asignado	Inversión	
Nombre de Proyecto o de la Necesidad que se incluyo en el Anual de Adquisiciones	Asistencia a la generación y fortalecimiento a unidades productivas sostenibles innovadoras y competitivas en Barranquilla Fortalecimiento del territorio para grande eventos e inversiones en Barranquilla Fortalecimiento de la internacionalización de Barranquilla	
Código BPIN No.	2024080010155 2024080010098 2024080010099	
2. DATOS DE LA CONTRATACIÓN		
Fecha de elaboración del estudio previo: (dd/mm/aaaa)	Junio 2025	
Nombre del funcionario que diligencia el estudio previo :	**RICHARD FERNANDEZ BARRAZA**	
Dependencia solicitante:	**SECRETARIA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONOMICO**	
Tipo de Contrato:	Apoyo a la Gestión	**Otro:** NA

3. ELEMENTOS DEL ESTUDIO (Decreto 1082 de 2015 SECCIÓN 2. SUBSECCIÓN 1. PLANEACIÓN Artículo 2.2.1.1.2.1.1.)	
3.1. Descripción de la necesidad que se pretende satisfacer con el proceso de contratación	El Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla, acorde con las disposiciones constitucionales y legales vigentes y con el objeto de satisfacer necesidades de interés general, considera necesario y oportuno contratar la prestación de servicios de apoyo a la gestión para la atracción, ampliación, retención de inversiones, y el seguimiento al ambiente de negocios en el Distrito de Barranquilla. Que según los artículos 209 y 211 de la Constitución Política, 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, en aras de permitir a las entidades públicas asignar tareas, funciones y competencias en sus subalternos o en otras autoridades. Que el Artículo 333 de la Constitución Política, establece que la actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Además, mandata al Estado a impedir que se obstruya o restrinja la libertad económica y a evitar o controlar cualquier abuso de posición dominante en el mercado. Que la Ley 1253 de 2008 (Ley de Productividad y Competitividad): Regula la productividad y la competitividad en Colombia. Establece que el Gobierno Nacional velará por la formulación y ejecución de políticas y programas que tengan impacto en la productividad y competitividad, mediante la coordinación de entidades del sector privado, la academia y el sector público Que el Plan de Desarrollo del Distrito de Barranquilla 2024-2027 en su Articulo **16º Componente: Ciudad Emprendedora y Competitiva**, la administración distrital de Barranquilla se compromete a crear un entorno favorable para el florecimiento de la industria, las empresas y los emprendedores, priorizado la productividad, la innovación y la competitividad. La visión se centra en posicionar a Barranquilla como destino de inversión atractivo nacional e internacional, elevando su estatus económico mediante la promoción de un ecosistema regional caracterizado por la competitividad, la productividad, la innovación y el emprendimiento (…) Para alcanzar estos objetivos se implementará una estrategia socioeconómica que

aproveche de manera inteligente y eficiente los recursos públicos, priorizando proyectos que mejoren el bienestar socioeconómico y la calidad de vida de los habitantes.

Dicho componente, contempla los proyectos:

- ✓ **Artículo 16.1.1 dispone del proyecto "Asistencia a la generación y fortalecimiento a unidades productivas sostenibles, innovadoras y competitivas**" cuyo objetivo es proporcionar asistencia y respaldo a los diversos sectores productivos de la ciudad con la finalidad de impulsar la consolidación y crecimiento económico del territorio mediante un enfoque en innovación y productividad. Esto incluye el fortalecimiento de unidades productivas, la financiación y la expansión de estas, así como procesos de apoyo, formación y mentoría a emprendimientos e iniciativas innovadoras. También se desarrollarán programas de formación en habilidades para la inversión en el mercado laboral, con un enfoque diferencial en la atención a mujeres, jóvenes con énfasis en estrategias colaborativas entre empresas, instituciones educativas, alcaldía y la sociedad civil que favorezcan procesos de emprendimiento, Así también como población de personas en situación de discapacidad, población víctima del conflicto armado, etnias, afros y en general a toda la población.

- ✓ **Artículo 16.1.3. proyecto "Fortalecimiento del territorio para grande eventos e inversiones en Barranquilla",** el objetivo de este proyecto es potenciar el territorio para atraer y organizar grandes eventos impulsando el turismo y creando un ambiente favorable para las inversiones. Para lograrlo se llevaran a cabo la implementación de diversas estrategias que incluyen el aprovechamiento de infraestructuras adecuadas, el desarrollo de programas y asistencias técnicas, el análisis de data como base de información turística, capacitaciones para operadores del sector, así como campañas de promoción del desarrollo y mejoramiento de los servicios, productos y circuitos turísticos. El propósito final es posicionar a Barranquilla como un destino de referencia para eventos de gran envergadura, lo que contribuirá al crecimiento económico y a la proyección internacional de la ciudad.

- ✓ **Artículo 16.2.2. proyecto denominado "Fortalecimiento de la internacionalización de Barranquilla"** y tiene por objetivo consolidar la internacionalización y la cooperación internacional en el ámbito distrital, con el fin de fortalecer la gestión de recursos financieros y técnicos destinados a proyectos alineados con los desafíos del Plan de Desarrollo y los objetivos de Desarrollo sostenible (ODS). Este proyecto pretende impulsar la internacionalización de Barranquilla a través de acciones de cooperación internacional y diplomacia de ciudad, con el propósito de contribuir al desarrollo económico, social y ambiental de la ciudad, así como mejorar su posicionamiento a nivel global. Se proponen cuatro estrategias fundamentales:

    1. Priorizar la diplomacia de ciudad en la arena global
    2. Gestionar la cooperación internacional técnica y financiera no reembolsable
    3. Potenciar la atracción y catalización de flujos de inversión, comerciales, turísticos, eventos, tecnológicos y de conocimiento.
    4. Posicionarse y ser reconocidos a nivel nacional e internacional por el proceso de transformación urbana y sostenible de Barranquilla.

Para la vigencia, se propone una serie de actividades que brinden espacios y herramientas para la generación de oportunidades y prosperidad a empresas barranquilleras; el fortalecimiento de la posición competitiva de Barranquilla ha demostrado un crecimiento significativo en ventas en el sector empresarial, superando el promedio nacional (43% en el Atlántico vs. 28% a nivel nacional en el segundo semestre de 2024). Sin embargo, la alta tasa de mortalidad empresarial (solo el 25% de las empresas creadas en 2018 en Barranquilla sobrevivieron 5 años) subraya la necesidad de atraer nuevas inversiones que fortalezcan el tejido empresarial y retener las existentes a través de programas de ampliación. Un apoyo dedicado puede identificar sectores de oportunidad y promover activamente la ciudad como un destino atractivo para el capital, contrarrestando la vulnerabilidad de los emprendimientos y asegurando un crecimiento sostenido.

El Distrito de Barranquilla, ha desplegado esfuerzos por atraer la inversional nacional y extranjera enfocada a diversificar la matriz económica del Distrito, reduciendo la dependencia de sectores específicos y fomentando la creación de valor agregado en nuevas áreas. Esto es crucial para la resiliencia económica frente a cambios macroeconómicos o sectoriales que se presentan frente a los cambios a las politicas de gobiernos, dado que un seguimiento continuo del ambiente de negocios a nivel nacional e internacional proporciona inteligencia de mercado vital. Esto permite identificar tendencias, oportunidades emergentes,

	posibles barreras y cambios regulatorios que podrían impactar la inversión en Barranquilla. Contar con esta información facilita la toma de decisiones estratégicas por parte de la administración distrital y los propios inversionistas, permitiendo adaptar políticas y programas de fomento de manera proactiva. La atracción de grandes inversiones genera oportunidades para las MiPymes y emprendimientos locales, integrándolos a cadenas de valor y redes de proveedores que permite facilitar conexiones a las empresas, transferencia de tecnología, conocimientos y mejores prácticas. El apoyo a la inversión puede asegurar que estos beneficios permeen al ecosistema local, fomentando la innovación en la ciudad. Frente a lo anterior, es pertinente señalar que Barranquilla ha demostrado ser un imán para el capital. En 2024, la ciudad atrajo US$551 millones en inversión extranjera, consolidándose como un hub para empresas extranjeras, se materializaron 23 proyectos de inversión. Esta cifra representó una inversión de USD 554 millones y la generación de más de 2.100 nuevos empleos. Es notable que el 70% de estos proyectos tuvieron una vocación exportadora, lo que subraya el rol de Barranquilla como plataforma para el comercio internacional, confirmando una tendencia positiva y un dinamismo sostenido en la región, demostrando la capacidad de Barranquilla para atraer y retener capital. La ciudad continúa siendo un polo clave para el crecimiento económico en el Caribe colombiano siendo fue reconocida como una de las 100 ciudades con el crecimiento más rápido en la atracción de inversión extranjera directa (IED) a nivel global. Este logro ubica a la ciudad en el puesto número 3 en Latinoamérica y el Caribe, según el prestigioso ranking de la revista internacional FDI Intelligence, afiliada al Financial Times. Razón por la cual, se requiere seguir incentivando la atracción de la inversión nacional y extranjera a la ciudad articulando espacios de relacionamiento empresarial para conectar las empresas locales con los nuevos proyectos de inversión o de reinversión, para de esta forma contribuir a la generación de negocios con los locales, a la integración de empresas con cadenas globales de valor, y, por ende, con el fortalecimiento económico y productivo de la ciudad de cara a su internacionalización. De conformidad con lo anterior, el artículo 55 del Decreto Acordal 0801 de 2020 establece dentro de las funciones principales de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico: • “Formular, implementar y evaluar estrategias para estimular las fuerzas productivas de los sectores económicos del Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla, con el objeto de promover el bienestar de la comunidad mediante el aprovechamiento de las ventajas competitivas y comparativas, en el marco de los objetivos y metas del Plan de Desarrollo. • “Promover y gestionar estrategias guiadas para orientar el desarrollo económico del Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla, desde una perspectiva global, con énfasis en los sectores de comercio, industria, turismo y de servicios, guiados a generar empleo y apoyar la innovación y el emprendimiento, en el marco de los objetivos y metas del Plan de Desarrollo vigente” • En el artículo 59º determinó las funciones para la oficina de Turismo, adscrita a la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico, dentro de las cuales estipula; “Formular, implementar y evaluar las políticas, planes, programas y proyectos en materia de turismo en el Distrito de Barranquilla, en armonía con las políticas nacionales y distritales del sector y la reglamentación vigente” e “Implementar las políticas, planes, programas y proyectos en materia de turismo en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla.” Por todo lo anterior, el Distrito en su necesidad de ejecutar los programas y proyectos de promoción, atracción, expansión y retención de inversiones, asi como el desarrollo de ambientes de negocios nacioanles e internaciones, require el apoyo y acompañamiento tecnico de una persona jurdica que cuente con experiencia e idoneidad y contribuya a continuar con los esfuerzos para consolidar la marca de Barranquilla como un centro de negocios dinámico y confiable a nivel global. Así mismo, la Secretaría Distrital de Gestión Humana, ha certificado la inexistencia de personal de planta para desarrollar la actividad contractual y de acuerdo con Manual de Contratación del Distrito de Barranquilla
3.2 OBJETO A CONTRATAR, ESPECIFICACIONES, AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS REQUERIDOS PARA SU EJECUCIÓN	
3.2.1. Objeto contractual:	Para atender la necesidad, se requiere contratar la **PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN DE LA SECRETARIA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA LA PROMOCIÓN,**

FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

	ATRACCIÓN, EXPANSIÓN Y RETENCIÓN DE INVERSIONES Y EL SEGUIMIENTO AL AMBIENTE DE NEGOCIOS NACIONAL E INTERNACIONAL DEL DISTRITO DE BARRANQUILLA
3.2.2 Clasificación UNSPSC:	La clasificación de los bienes y servicios, objeto del Proceso de Contratación, son los siguientes:

ITEM	Clasificación UNSPSC	Producto
1	80101604	Administracion o planificacion de proyectos.
2	80111600	Servicios de personal temporal
3	80141600	Actividades de ventas y promocion de negocios

3.2.3 Especificaciones del Objeto Contractual

En desarrollo del objeto contractual se requiere contratar una (1) Persona Jurídica, con amplia experiencia técnica en la ejecución de estrategias dirigidas a la promoción y atracción de inversiones, así como al posicionamiento de destino, en un contexto nacional e internacional.

Para lo anterior, el Distrito desarrollará el proyecto mediante actividades y servicios con los que se atenderá la necesidad que se pretende satisfacer y sobre el cual el contratista deberá ejercer todo su apoyo y acompañamiento para el desarrollo del mismo:

Objetivo 1. Promover y atraer inversión directa a Barranquilla mediante una oferta de servicios integrales para empresas con potencial de inversión o reinversión, generando un impacto positivo en la creación de empleo formal, promoviendo la integración con la proveeduría local y las cadenas globales de valor, y fortaleciendo la estrategia de internacionalización del departamento, siempre alineados con una visión de desarrollo sostenible.

1. **Promoción y atracción de inversión directa**
   1.1. **Identificación de oportunidades de inversión**

a) Inteligencia de mercados para atracción de inversiones: Un aspecto clave del proceso proactivo de atracción de inversiones es la inteligencia de mercados y la generación de leads de empresas potencialmente inversionistas. Para ello, se realizará acciones de apoyo y acompañamiento en la identificación de empresas que facilite la búsqueda de nuevas oportunidades, así como otra base de datos de contactos que permita realizar acercamientos directos con las empresas seleccionadas.

Entregables	Indicador	Meta
Informe con listado de prospectos de inversión identificados	Nº empresas identificadas con potencial de inversión	1

1.2. **Acciones de promoción de inversiones:** El proceso de promoción de inversiones es fundamental para posicionar a Barranquilla como un destino atractivo para los inversionistas nacionales como internacionales. En este contexto, las siguientes acciones buscarán dar a conocer las fortalezas y ventajas competitivas del distrito, destacando su potencial económico, infraestructura, mano de obra calificada y ubicación estratégica.

a) Misiones internacionales: Actividad estratégica de promoción enfocada en presentar al territorio como un destino atractivo para el "nearshoring", estableciendo contacto directo con inversionistas y aliados clave. Para ello el contratista deberá acompañar al distrito en las diferentes actuaciones

apoyando el acercamiento con potenciales inversionistas y, en ocasiones, seminarios conjuntos con asociaciones o actores empresariales que aglutinen empresas interesadas en explorar otros mercados para expandir sus operaciones.

Entregables	Indicador	Meta
Apoyo y acompañamiento técnico en informes de Planificación y ejecución de misiones internacionales	*Nº de informes de misiones (perfiles y resultados)*	*2*

b). Misiones comerciales nacionales: A lo largo de los últimos años, una parte significativa de los proyectos que llegan a Barranquilla provienen de capital nacional, lo que resalta la importancia de seguir posicionando al departamento como un destino clave para la inversión. Barranquilla.

Para ello el contratista deberá acompañar al distrito en las diferentes actuaciones apoyando el acercamiento a las empresas seleccionadas sean compañías colombianas o extranjeras, ubicadas en las principales ciudades del país, con un volumen destacado de exportaciones y un alto potencial para relocalizar o abrir nuevas operaciones en Barranquilla, aprovechando su capacidad como plataforma exportadora.

Entregables	Indicador	Meta
Informes de la Planificación y ejecución de misiones nacionales	*Nº de informes de misiones (perfiles y resultados)*	*2*

c) Participación en ferias y eventos: En el 2025 se requiere participar en ferias o eventos estratégicos con el fin de aprovechar los espacios de networking, identificar potenciales inversionistas, participar como panelistas o conferencistas, o visibilizar el destino a través de material promocional audiovisual, digital o impreso. Para el ello el contratista deberá acompañar al distrito en la elaboración de los cronogramas de las ferias, caracterización de eventos al que el distrito deberá asistir y realizar la identificación de emprendimiento empresas.

Entregables	Indicador	Meta
Caracterización del evento, participantes, resumen de la actividad	*Nº de actividades*	*4*

d) Trabajo articulado con interlocutores estratégicos: El contratista deberá apoyar al distrito en la generación de actividades conjuntas con interlocutores como cámaras binacionales, embajadas, empresas especializadas en site selection, gremios, entre otros, para dar a conocer las fortalezas de Barranquilla como un destino integral y estratégico para la inversión, identificar potenciales oportunidades de inversión según los mercados priorizados. Estos aliados son fuente de información sobre los sectores que se están moviendo a nivel nacional e internacional, y tienen un gran potencial de convertirse en multiplicadores de la dinámica económica del territorio frente a los posibles

inversionistas extranjeros.

Entregables	Indicador	Meta
Informe de encuentros y actividades con aliados estratégicos	*Nº de actividades*	*5*

1.3. Facilitación a la inversión

a) Atención al inversionista: se requiere acompañamiento a compañías nacionales o extranjeras a lo largo de su proceso de inversión, garantizando que tomen decisiones informadas que respondan a los requerimientos de su proyecto. El apoyo varía según las necesidades de cada empresa, pero incluye actividades como la obtención de información socioeconómica, el apoyo en la elaboración de perfiles sectoriales, el acompañamiento en la organización de agendas de trabajo, la gestion técnica en el establecimiento de relaciones con entidades clave, la identificación de posibles aliados o proveedores para sus proyectos, entre otras.

Como resultado de este acompañamiento, se entregará Informe que recopile las oportunidades de inversión tanto nacionales como extranjeras que hayan recibido apoyo. La población beneficiaria de esta actividad incluye tanto a empresas nacionales como internacionales que cuenten con proyectos de inversión directa en Barranquilla, y que se contacten directamente con la organización o sean identificadas a través de acciones de promoción activa como misiones nacionales e internacionales, seminarios de inversión, eventos sectoriales, entre otros

Entregables	Indicador	Meta
Informe con listado de oportunidades nacionales e internacionales de inversiones atendidas	*Nº de oportunidades de inversión apoyadas*	*80*
Informe ejecutivo con el total de oportunidades atendidas	*Nº de informe*	*1*

b) Elaboración de información para el inversionista: Apoyar a la secretaria de Desarrollo Económico en la presentación y socialización de herramientas necesarias para que el potencial inversionista tome decisiones informadas y estratégicas. Esta información servirá como un recurso clave para orientar a los posibles inversionistas sobre los aspectos regulatorios, fiscales y operativos del territorio, reduciendo incertidumbres y facilitando el proceso de instalación de nuevos proyectos. Al contar con material detallado y a medida, los inversionistas podrán comprender de manera clara y eficiente las oportunidades y beneficios de invertir en la región, así como los requisitos y procedimientos necesarios para hacerlo. Este apoyo no solo incrementa la confianza de los inversionistas, sino que también contribuye a una toma de decisiones más ágil y eficiente.

Entregables	Indicador	Meta

Informe de socialización de herramientas	*Nº de informes*	*1*

c) Evento de relacionamiento empresarial : El contratista brindara apoyo técnico en la participación en un Foro de ciudad que se haya consolidado como un puente entre la inspiración y los negocios en la región Caribe y Colombia, promoviendo un valioso diálogo entre el sector público, privado, la academia y la sociedad. Este evento ha facilitado la creación de conexiones estratégicas que han contribuido al desarrollo regional.

Este enfoque fomenta una colaboración efectiva, favoreciendo el crecimiento y la dinamización del ecosistema empresarial local.

Entregables	Indicador	Meta
Apoyo en la participación en evento de relacionamiento empresarial	*Nº de informes de resultados*	*1*
Informe de Participación de la Alcaldía Distrital en la agenda académica	*N° de participaciones en agenda académica*	*1*
Informe de presencia de marca	*Nº de informe de evidencia de marca*	*1*

1.4. Estrategia de posicionamiento como destino de inversión:

Con el objetivo de visibilizar las capacidades del territorio y fortalecer la atracción de inversiones, se desarrollarán contenidos audiovisuales, para destacar los atributos clave del territorio. Además, se desplegará una estrategia digital, incluyendo redes sociales y publicaciones en medios de comunicación, con el fin de posicionarlo como un destino empresarial atractivo .Para este objetivo el contratista apoyará en la promoción e identificación de actividades tendientes a cumplir la estrategia de posicionamiento.

Entregables	Indicador	Meta
Listado de actividades de difusión, promoción y posicionamiento	*Nº de informes*	3

Objetivo 2. Promover y posicionar a la ciudad como un destino para el Turismo de Negocios, a través del aprovechamiento de la infraestructura para eventos, infraestructura turística, productos turísticos y atractivos culturales, que impacte la cadena de valor local del sector, donde el contratista deberá realizar un acompañamiento continuo en lo siguiente:

2.1.Acciones de Promoción

a) Participación en ferias (MICE): De la mano del contratista se identificaran las ferias o convenciones nacionales o internacionales, en las que se pueda dar a conocer a Barranquilla como

destino ideal para el turismo MICE (Meetings, Incentives, Conventions and Events). Igualmente se identificarán reuniones estratégicas con actores relevantes del sector en el destino donde se realiza la feria.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Informe de participación en ferias o convenciones	*Nº de informes*	*1*
Informe de presentación de venta de territorio	*Nº de presentaciones*	*1*

b). Recorrido de familiarización: En conjunto con el contratista, se realizaran visitas y recorridos en la ciudad para presentar de primera mano los atractivos de un destino en el frente de turismo, por lo anterior, el contratista acompañara y apoyar los recorridos de familiarización de destino en sitios emblemáticos en la ciudad, que representen un impacto en la gestión de promoción y atracción de eventos.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Recorrido de familiarización	*Nº de informes*	*1*

2.2. Herramientas de Marketing

a) Membresías: para identificar posibles eventos nacionales e internacionales, se requieren herramientas y aliados estratégicos para acceder a las bases de datos de eventos rotativos de gran impacto en los diferentes sectores, para ello el contratista acompañara y apoyará de manera técnica al Distrito con información clave y necesaria para destinos claves y registro de membresías.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Informe de membresías	Nº De membresías	1
Informe de recomendaciones para el destino eventos rotativos	Nº de base de datos identificados	1

b) Presencia estratégica en eventos: Los eventos captados es la consecución de diferentes tipos de espacios y/o formatos durante los eventos que permita visibilizar la oferta de valor y las capacidades turísticas del Distrito. Para este objetivo el contratista apoyara en la promoción e identificación de espacios de participación, que pueden ir desde participación en agendas, como espacios de puntos físicos de información, flyers, publicación de videos de territorios, códigos QR con información general del territorio en pantallas, entre otros.

Entregables	Indicador	Meta
Informe de participación	*Nº de informes*	1

c) Etapa 1: Relacionamiento estratégico con empresarios de la industria aeronáutica: Trabajar por la atracción de nuevas rutas aéreas que respalden el crecimiento del turismo en Barranquilla resulta relevante dentro de las acciones de publicidad del Distrito. Por lo anterior se propone identificar una estrategia que permita realizar actividades que impacten al acercamiento con este público de interés y así posicionar a Barranquilla como un destino con potencial de crecimiento y con la capacidad y número de viajeros relevantes para lograr proyectos de aperturas de nuevas rutas aéreas. Es por ello que el contratista deberá apoyar al distrito en el desarrollo de acciones tendientes a la identificación de público objetivo como primera etapa de relacionamiento.

Entregables	Indicador	Meta
Presentación integral plan de trabajo y estrategia de relacionamiento Rutas Aéreas (PR)	*Presentación de estrategia – documento de plan de trabajo y recomendaciones*	1
Identificación público objetivo	*Nº de Bases de datos*	1
Presentación de destino para Aerolíneas	*Nº de presentaciones de destino*	1

2.3. Apoyo a eventos

a) Eventos captados y apoyados a realizarse en la ciudad: El contratista deberá apoyar al Distrito y acompañarlo durante la promoción atracción de eventos estratégicos para el territorio, requieren de incentivos por parte del destino enfocados en promocionar a Barranquilla y resaltar sus atributos y ventajas competitivas.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Informe de eventos captados y apoyados en la ciudad	*Nº de informes*	1

Objetivo 3. Desarrollar actividades que fortalezcan la propuesta de valor de la ciudad y mejoren las condiciones del entorno de negocios, sumando competitividad que incentive y facilite la llegada y retención de inversión a la ciudad, de manera que se desarrolle un trabajo articulado de la mano con el sector privado y el sector público.

a) Visitas a inversionista instalado: El contratista deberá hacer seguimiento a las empresas que tomaron decisión de instalación, a través del apoyo y acompañamiento brindado a la Secretaria de Desarrollo Económico, con el propósito de que puedan desarrollar sus actividades de forma ágil y sin novedades. Adicionalmente, se hará seguimiento a las barreras u obstáculos que puedan afectar futuros proyectos de reinversión o que puedan también desincentivar la llegada de nuevos proyectos.

En este sentido, se harán visitas a las compañías instaladas, donde se revisarán las condiciones del clima de negocios del territorio, y se hará una identificación de sus necesidades actuales y futuras para el idóneo desarrollo de sus operaciones.

Entregables	Indicador	Meta
Informe con la ejecución de visitas a inversionistas instalados	*Nº de empresas visitadas*	*60*

b) Identificación obstáculos de inversión y alineación con entidades de gobierno: Acorde a las visitas realizadas a los inversionistas instalados o en proceso de inicio de operación, el contratista deberá apoyar el desarrollo e identificación de posibles barreras que puedan afectar su desarrollo y proponer soluciones en articulación con las entidades correspondientes.

Entregables	Indicador	Meta
Informe con obstáculos identificados	*Nº de informes*	1

c) Fortalecimiento de territorio: Con el objetivo contribuir al mejoramiento del entorno para los negocios, el contratista brindará apoyo para generar iniciativas que contribuyan en la competitividad en el de territorio, en líneas como, Ciencia tecnología e innovación, fortalecimiento de capital humano entre otras; a través de programas y/o espacios de colaboración entre los sectores público, privado y académico.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Informe sobre el programa de fortalecimiento en ciencia tecnología e innovación (Ctel)	*No documentos*	1

d) Revisión de competitividad de Territorio: Revisión de competitividad de Ciudad basados en indicadores socioeconómicos para la toma de decisiones informadas en la gestión de atracción y retención de inversiones. Dentro del objetivo se propone desarrollar un documento con información sobre los indicadores sobre la cual se revisa la competitividad de ciudades.

Para ello, el contratista apoyará al distrito en la revisión de los indicadores socioeconómicos, con el fin de tener información actualizada y acertada, sobre los índices de competitividad del Distrito.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Documento	*Nº de documentos*	1
Reunión	*Espacio de socialización*	1

e) Desarrollo de Agenda Intersectorial: El contratista brindará apoyo para articular interlocutores estratégicos de desarrollo, para adelantar acciones que mejoren las condiciones del territorio. Dentro de los objetivos se propone articular agenda pública y privada que permitan avanzar y consolidarnos como un territorio de oportunidades y beneficios para los negocios.

FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

Se podrán realizar actividades como: misiones de profundización en distintas ciudades nacionales o internacionales, atención a interlocutores estratégicos, realización de mesas de trabajo, estudios, estructuración de programas, entre otros.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Informe consolidado de las actividades realizadas	*Nº de documentos*	1

Objetivo 4. Fortalecer la estrategia de internacionalización de Barranquilla a través de acciones de diplomacia de ciudad, promoción y posicionamiento e identificación de oportunidades cooperación internacional.

a) Acceso a redes internacionales: El Distrito requiere el apoyo y acompañamiento del contratista para acceder a la participación en redes internacionales proporcionar acceso a experiencias, conocimientos y recursos compartidos por otras ciudades que enfrentan desafíos similares o que han implementado con éxito soluciones innovadoras. Esto permite a la ciudad entender y adoptar prácticas probadas que puedan fortalecer la gestión pública y privada en favor de lograr un territorio sostenible y con calidad de vida para sus habitantes.

Medios de verificación	Indicador	Meta
Participación en redes internacionales de buenas prácticas.	*Membresía*	*2*

3.2.4 Autorizaciones, permisos y Licencias Requeridos para la Ejecución del Objeto Contractual.	N/A
3.2.5 Documentos técnicos para el desarrollo del proyecto:	N/A
3.3 OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA Y DEL DISTRITO DE BARRANQUILLA	
3.3.1 Obligaciones del Contratista:	**OBLIGACIONES GENERALES.** 1. Cumplir de buena fe y a cabalidad con el objeto del contrato. 2. Cumplir con las cotizaciones al Sistema de Seguridad Social Integral y parafiscales durante la ejecución del contrato. 3. Mantener actualizados todos sus documentos en el Distrito, especialmente el RUT. En caso de algún cambio en su situación tributaria deberá presentar un nuevo RUT al área de cuentas de la Secretaría General y/o a la Oficina de Contabilidad de la Secretaría de Hacienda. 4. Asistir puntualmente a las reuniones convocadas. 5. Realizar seguimiento y control de los asuntos y actividades que le sean asignadas. 6. Presentar al supervisor del contrato un informe mensual sobre las actividades realizadas durante la ejecución del contrato. 7. Cumplir con lo establecido en el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo 1072 de 2015, articulo 2.2.4.6.28. en lo relacionado con el personal a emplear. 8. Constituir las pólizas pactadas en el contrato en el plazo máximo de tres (03) días hábiles siguientes a la suscripción del documento contractual, so pena que se ejecuten

las multas y sanciones estipuladas en el contrato, y/o clausula penal conforme a lo establecido en el Decreto N°0513 de agosto 4 de 2014.

9. Poner a disposición del Distrito de Barranquilla un equipo de profesionales y técnicos y/o auxiliares, con la idoneidad necesaria para la ejecución integral del contrato.
10. Desarrollar el contrato en los términos y condiciones establecidas por el Distrito y acorde a los lineamientos y definiciones establecidas en la propuesta.
11. Asumir los gastos y riesgos que implica el desarrollo del contrato bajo su propia responsabilidad, es decir, cancelar los honorarios del recurso humano, al igual que los gastos operativos y logísticos que implique la ejecución del contrato.
12. Cumplir con las demás obligaciones, especificaciones y actividades señaladas en el estudio previo, la propuesta presentada y con aquellas que se deriven de la esencia o naturaleza del Contrato.
13. Asistir a las reuniones presenciales o virtuales que sean programadas por parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.
14. Cumplir con las demás obligaciones que se deriven de la esencia o naturaleza del contrato.
15. Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión del contrato.
16. Efectuar el cargue de los documentos precontractuales a su cargo en la plataforma SECOP II

OBLIGACIONES ESPECIFICAS

1. Brindar apoyo y acompañamiento para atraer y retener la inversión directa en Barranquilla a través de una oferta de servicios integrales a las empresas con potencial de inversión o reinversión, con el fin de impactar positivamente la generación de empleo formal, la integración tanto con la proveeduría local como con las cadenas globales de valor fortaleciendo la estrategia de internacionalización y la visión de desarrollo sostenible de la ciudad.

2. Acompañar al Distrito en la promoción y posicionamiento de la ciudad como un destino para el Turismo de Negocios, a través del aprovechamiento de la infraestructura para eventos, infraestructura turística, productos turísticos y atractivos culturales, que impacte la cadena de valor local del sector.

3. Brindar apoyo para desarrollar actividades que fortalezcan la propuesta de valor de la ciudad y mejoren las condiciones del entorno de negocios, sumando competitividad que incentive y facilite la llegada y retención de inversión a la ciudad, de manera que se desarrolle un trabajo articulado de la mano con el sector privado y el sector público.

4. Brindar acompañamiento en la generación de información de valor para los procesos de promoción y atracción de inversiones, atracción de eventos estratégicos, y mejora del entorno de negocios, para el posicionamiento de Barranquilla como una plataforma competitiva y sostenible para el desarrollo de negocios.

5. Brindar apoyo para fortalecer la estrategia de internacionalización a través de acciones de diplomacia de ciudad, promoción y posicionamiento e identificación de oportunidades que fomenten la cooperación internacional en el Distrito de Barranquilla.

6.- Cumplir con todas las actividades y obligaciones contempladas en el ítem 3.2.3. Especificaciones del Objeto Contractual de los Estudios Previos.

7. Entregar con cada informe de gestión un anexo con los insumos, datos e información requeridos para el desarrollo de estrategias de comunicación y divulgación a la comunidad de las actividades ejecutadas en el contrato.

3.3.2. Obligaciones del Distrito de Barranquilla:	1. Cancelar al contratista en la forma y términos establecidos en el contrato. 2. Suministrar oportunamente la información que requiere el contratista para el cumplimento de sus obligaciones contractuales. 3. Realizar la supervisión del contrato. 4. Coordinar con la debida antelación suficiente, las actividades requeridas.
3.4 Modalidad de selección, justificación y fundamentos jurídicos.	La contratación se regirá por lo establecido en el literal h) del numeral 4º del artículo 2º. De la Ley 1150 de 2007, así como el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015, normas en las cuales se regula lo relacionado con la contratación directa para la prestación de servicios profesionales y apoyo a la gestión. Por su parte el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015 define este tipo de contratos indicando: "Artículo 2.2.1.2.1.4.9. Contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, o para la ejecución de trabajos artísticos que solo pueden encomendarse a determinadas personas naturales. Las Entidades Estatales pueden contratar bajo la modalidad de contratación directa la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato, siempre y cuando la Entidad Estatal verifique la idoneidad o experiencia requerida y relacionada con el área de que se trate. En este caso, no es necesario que la Entidad Estatal haya obtenido previamente varias ofertas, de lo cual el ordenador del gasto debe dejar constancia escrita. Los servicios profesionales y de apoyo a la gestión corresponden a aquellos de naturaleza intelectual diferentes a los de consultoría que se derivan del cumplimiento de las funciones de la Entidad Estatal, así como los relacionados con actividades operativas, logísticas, o asistenciales." De igual forma El Departamento Nacional de Planeación se pronunció con relación a este concepto manifestando que: (…) De igual forma se procederá para la celebración de contratos de prestación de servicios de apoyo a la gestión de la entidad, los que sólo se realizaran cuando se trate de fines específicos o no hubiere personal de planta suficiente para prestar el servicio a contratar. Así, se diferencian claramente tres hipótesis a saber: (i) los contratos para la prestación de servicios profesionales; (ii) los contratos de prestación de servicios de apoyo a la gestión de la entidad; y, (iii) los contratos para la ejecución de trabajos artísticos que sólo puedan encomendarse a determinadas personas naturales o jurídicas, o para el desarrollo directo de actividades científicas o tecnológicas, a que se refería el literal (d) del numeral 1 del artículo 24 de la Ley 80 de 1993. La Sección Tercera del Consejo de Estado, por medio de Sentencia del 3 de diciembre de 2007 con ponencia de la consejera Ruth Stella Correa, al analizar la legalidad del artículo 13 del Decreto 2170 de 2002 frente a lo dispuesto en la Ley 80 de 1993, declaró ajustado a derecho en forma condicional dicha norma, en el sentido que: "…del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública puede colegirse que los únicos contratos de prestación de servicios que permiten ser celebrados en forma directa – según la ley 80 de 1993- involucran estas actividades: i) las profesionales, esto es, los que se prestan por personas que ejercen especialmente una profesión, ii) las de trabajos artísticos, es decir, relacionados con trabajos en las artes; y iii) las que tienden al desarrollo directo de actividades científicas o tecnológicas" Respecto a los contratos de prestación de servicios de apoyo a la gestión, dispuso el Consejo de Estado en Sentencia de Unificación CE SIII 41719 DE 2013, lo siguiente: 1.- Los contratos de prestación de servicios de simple "apoyo a la gestión, son todos los demás contratos de prestación de servicios permitidos por el articulo 32 No 3 de la Ley 80 de 1993 que no correspondan a los profesionales, esto es, que involucren cualesquiera otras actividades también identificables e intangibles que evidentemente sean requeridas por la entidad estatal y que impliquen el desempeño de un esfuerzo o actividad de apoyo, acompañamiento, o soporte. 2.- El use de esta concreta figura contractual queda supeditado a las necesidades a satisfacer por parte de la Administración Pública y la sujeción al principio de planeación; lo que encuentra su manifestación practica en la elaboración de los estudios previos a la celebración del negocio jurídico, pues es allí donde deberán

<table>
<tr><td></td><td>quedar motivadas con suficiencia las razones que justifiquen que la Administración recurra a un contrato de prestación de servicios de apoyo.</td></tr>
<tr><td>3.5 Valor Estimado del Contrato y Justificación del Mismo</td><td>El valor estimado del contrato es de TRES MIL MILLONES DE PESOS M/L ($3.000.000.000), incluido el IVA y todos los tributos que se generen con ocasión a la celebración, ejecución y liquidación del contrato, discriminados de la siguiente forma: DOS MIL QUINIENTOS VEINTIUN MILLONES OCHO MIL CUATROSCIENTOS TRES PESOS CON TREINTA Y SEIS CENTAVOS M/L ($2.521.008.403,36) por concepto de servicios de apoyo a la gestión, más CUATROSCIENTOS SETENTA Y OCHO MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y UN MIL QUINIENTOS NOVENTA Y SEIS PESOS CON SESENTA Y CUATRO CENTAVOS M/L ($478.991.596,64) por concepto del 19% de IVA.
<table>
<tr><th>Ítem</th><th>Capítulo/ Artículo</th><th>Descripción del Capítulo/Artículo</th><th>Dep</th><th>Tipo Fuente</th><th>Valor</th></tr>
<tr><td>1</td><td>2.3.2.02.02.008</td><td>SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS Y SERVICIOS DE PRODUCCION</td><td></td><td></td><td>$50.000.000</td></tr>
<tr><td>2</td><td>2.3.2.02.02.009</td><td>SERVICIOS PARA LA COMUNIDAD, SOCIALES Y PERSONALES</td><td>55</td><td>ICLD</td><td>$2.900.000.000</td></tr>
<tr><td>3</td><td>2.3.2.02.02.009</td><td>SERVICIOS PARA LA COMUNIDAD, SOCIALES Y PERSONALES</td><td>55</td><td>ICLD</td><td>$50.000.000</td></tr>
<tr><td colspan="5">TOTAL</td><td>$ 3.000.000.000</td></tr>
</table>
Nota 1: La suma anterior, se obtiene de la información contenida en el Estudio de Mercado.
Nota 2: Los valores señalados incluyen IVA, el cual será discriminado por EL CONTRATISTA en su factura o equivalente, sobre los valores que lo generen, de acuerdo con las disposiciones fiscales vigentes Se aclara que a la fecha de la firma del presente contrato el IVA Vigente corresponde al diecinueve por ciento (19%).
Nota 3: El valor total del contrato incluye todos los costos directos e indirectos, que EL CONTRATISTA tenga que sufragar para el cumplimiento del objeto del contrato, la utilidad prevista y la valoración de los imprevistos propios de la ejecución de estos contratos, por lo cual no habrá lugar a pago de ninguna suma adicional, y EL CONTRATISTA renuncia a la reclamación de ella. EL CONTRATISTA asume todos los riesgos derivados de la ejecución del contrato</td></tr>
<tr><td>3.5.1 Certificado de disponibilidad Presupuestal</td><td>La contratación, cuenta con el Certificado de Disponibilidad Presupuestal:
<table>
<tr><td>Número:</td><td>202501746</td></tr>
<tr><td>Valor:</td><td>$3.000.000.000</td></tr>
<tr><td>Autorizados por</td><td>Jefe de Presupuesto</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>3.5.2 Variables consideradas para calcular el presupuesto oficial:</td><td>Las variables que se consideraron para calcular el presupuesto oficial de esta contratación son las siguientes:

Análisis del sector, de conformidad con lo establecido en el Decreto 1082 de 2015.</td></tr>
</table>

3.5.3 Forma de Pago del Contrato	El Distrito cancelará el valor del contrato de la siguiente manera: • **Un primer pago al treinta (30) de junio** de 2025 por valor de **SEISCIENTOS MILLONES DE PESOS M/L ($600.000.000) IVA incluido**, • Un segundo pago al treinta y uno (31) de agosto de 2025 por valor de OCHOSCIENTOS MILLONES DE PESOS **M/L ($800.000.000) IVA incluido** • Un tercer pago al treinta y uno (31) de octubre de 2025 por valor de OCHOSCIENTOS MILLONES DE PESOS **M/L ($800.000.000) IVA incluido.** • Un pago final por valor de OCHOSCIENTOS MILLONES DE PESOS **M/L ($800.000.000) IVA incluido** a fecha treinta y uno (31) de diciembre de 2025**.** Cada pago debe estar precedido por la presentación del informe de actividades, recibido a satisfacción por parte del supervisor, acreditación del pago a la seguridad social (salud, pensión y riesgos laborales), presentación de la factura o cuenta de Cobro y el pago de los impuestos a que haya lugar. Los pagos se realizarán dentro de los 60 días siguientes de la radicación de la factura o cuenta de cobro, así como el recibido a satisfacción del supervisor del contrato, y de conformidad con el PAC del Distrito de Barranquilla.
3.6 . CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE	
3.6.1 Requisitos Habilitantes. Para este proceso, los requisitos habilitantes, que se exigirán serán los siguientes:	
3.6.1.1 3.6.1.1 Capacidad Jurídica	• Propuesta suscrita por el representante legal de la persona jurídica, en la cual se debe dejar constancia de su responsabilidad tributaria en cuanto al IVA y de no encontrarse incurso en causales de inhabilidad e incompatibilidad. • Copia de Cédula de Ciudadanía del Representante Legal. • Registro Único Tributario – RUT con fecha de impresión no mayor a treinta (30) días. • Certificado de Existencia y Representación Legal expedido con una antelación no superior a 30 días de expedición. • Formato Único de Hoja de Vida de la persona jurídica. • Certificado del Registro Único Empresarial y Social –RUES- • Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación de la Persona Jurídica y de su Representante Legal. • Certificado de no reportado en el Boletín de responsables Fiscales expedido por la Contraloría General de la República de la Persona Jurídica y de su Representante Legal. • Certificado de Antecedentes Judiciales expedido por la Policía Nacional del Representante Legal. • Certificado de Registro Nacional de Medidas Correctivas RNMC del Representante Legal. • Consulta en el Registro de Deudores Alimentarios Morosos del representante legal REDAM

<table>
<tr><td></td><td>

- Certificación Bancaria.
- Certificación de pago de aportes a seguridad social y aportes parafiscales, de los últimos seis (6) meses, suscrita por el revisor fiscal o el representante legal, según corresponda
- Si se suscribe por parte del revisor fiscal se deben aportar adicionalmente los siguientes documentos:
  - ✓ Fotocopia de la cedula de ciudadanía del revisor fiscal.
  - ✓ Fotocopia de la Tarjeta Profesional del Revisor Fiscal.
  - ✓ Certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Junta Central de Contadores con una vigencia no superior a tres (3) meses.
- Certificado sobre la responsabilidad tributaria del IVA, suscrito por el revisor fiscal o el representante legal según corresponda.

</td></tr>
<tr><td>3.6.1.2 Experiencia</td><td>Debe acreditar mínimo CINCO (5) contratos ejecutados cuyo objeto sea igual o similar al objeto que se pretende contratar y cuyo valor final sumado sea igual o superior al valor de este proceso contractual.</td></tr>
<tr><td>3.6.1.3 Capacidad Financiera</td><td>N/A</td></tr>
<tr><td>3.6.1.4. Capacidad Organizacional</td><td>N/A</td></tr>
<tr><td>3.6.2. Factores de Evaluación</td><td>N/A</td></tr>
<tr><td>3.6.3 Reglas de desempate de Ofertas</td><td>N/A</td></tr>
<tr><td>3.7 Análisis de riesgos y forma de mitigarlo.</td><td>El Distrito de Barranquilla, de acuerdo con las disposiciones del artículo 4 de la ley 1150 de 2007 y de los artículos Artículo 2.2.2.1.1.2., Artículo 2.2.1.1.1.6.1., Artículo 2.2.1.1.1.6.3. y el numeral 2 del artículo 2.2.1.2.5.2. del decreto 1082 de 2015 y con base en la Metodología para identificar y clasificar los riesgos elaborado por Colombia Compra Eficiente procede a tipificar, estimar y asignar los riesgos de la presente contratación.

Ver Anexo A. Matriz de Riegos.</td></tr>
<tr><td>3.8 Garantías:</td><td>Indicar en la columna APLICA con la palabra SI o NO, si aplica o no la garantía para el proceso y diligenciar el porcentaje (%) y el Plazo de las Garantía que aplican:
<table>
<tr><th>Garantía</th><th>PRE-CONTRACTUAL</th><th>CONTRACTUAL</th><th>POST-CONTRACTUAL</th><th>APLICA</th><th>Porcentaje (%)</th><th>Plazo</th></tr>
<tr><td>Cumplimiento</td><td></td><td>X</td><td></td><td></td><td>10%</td><td>4 meses</td></tr>
<tr><td>Pago de salarios y prestaciones sociales e indemnizaciones laborales.</td><td></td><td>X</td><td></td><td></td><td>5%</td><td>Termino de duración pactado y tres (3) años más</td></tr>
<tr><td>Calidad del servicio</td><td></td><td>X</td><td></td><td></td><td>10%</td><td>4 meses</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

	Seguro de responsabilidad civil.		**X**			**Trescientos salarios mínimos legales vigentes (300smmlv)**	**Igual al plazo del contrato**

3.9. Interventoría o Supervisión:	Nombre del funcionario:	**PATRICIA AGUDELO RIOS**
	Identificación del funcionario:	**1129574745**
	Cargo:	**ASESOR DE DESPACHO**
	Dependencia:	**SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONOMICO**
3.9.1 Necesidad de contar con Interventoría cuando los contratos superen la menor cuantía	N/A	
3.10 Plazo de Ejecución del Contrato	El futuro contrato tendrá un plazo de ejecución hasta el treinta y uno (31) de diciembre de 2025, contados a partir de la fecha de inicio del mismo, una vez se cumplan los requisitos de perfeccionamiento y ejecución dispuestos en el artículo 41 de la ley 80 de 1993 .	
3.11 Liquidación del Contrato	Para liquidar el contrato se procederá conforme al marco normativo general de la liquidación de los contratos estatales prevista en el artículo 60 de la Ley 80 de 1993, modificado por el artículo 217 del Decreto 019 de 2012. El trámite aplicable a la liquidación de los contratos se establece en el artículo 11 de la Ley 1150 de 2007.	
3.12 Sometimiento a un acuerdo comercial.	N/A	
3.13 Constancia del cumplimiento del deber de análisis de las entidades estatales	Se deja constancia que la entidad cumplió con el deber de análisis para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo.	
FIRMA:		
NOMBRE:	**RICHARD FERNANDEZ BARRAZA**	
CARGO:	**Secretario Distrital de Desarrollo Económico**	
Proyectó:	Patricia Agudelo Rios	

Anexo A. MATRIZ DE RIESGOS

El Distrito de Barranquilla, de acuerdo con las disposiciones del artículo 4 de la ley 1150 de 2007 y de los artículos Artículo 2.2.2.1.1.2., Artículo 2.2.1.1.1.6.1., Artículo 2.2.1.1.1.6.3. y el numeral 2 del artículo 2.2.1.2.5.2. del decreto 1082 de 2015 y con base en la Metodología para identificar y clasificar los riesgos elaborado por Colombia Compra Eficiente procede a tipificar, estimar y asignar los riesgos de la presente contratación. Seguidamente, se identifican y describen los riesgos, según el tipo y la etapa del proceso de contratación en la que ocurre. Luego, se evalúan los riegos teniendo en cuenta su impacto y su probabilidad de ocurrencia y finalmente, se establece un orden de prioridad teniendo en cuenta los controles existentes y el contexto de los mismos, así:

No.	6	7	8
Clase	General	General	General
Fuente	Interno	Interno	Externo
Etapa	Ejecución	Planeación	Ejecución
Tipo	Operacionales	Operacionales	Sociales/Políticos
Descripción (Qué puede pasar y cómo puede ocurrir)	El proveedor no ejecuta las actividades y obligaciones contractuales de manera satisfactoria.	Demoras en trámites precontractuales, por falta disponibilidad presupuestal, por no presentación a tiempo del estudio previo, entre otros factores.	Cambios en la situación política y/o alteraciones de orden público como: huelgas, manifestaciones, disturbios, asonadas, paros, actos terroristas, entre otros hechos que tengan impacto en el desarrollo del contrato.
Consecuencia de la ocurrencia del evento	1. Incumplimiento total o parcial del contrato. 2. En caso de ser necesario, la Entidad Estatal podrá hacer efectiva la garantía de cumplimiento bajo el amparo de calidad del servicio.	1. No suscripción del contrato. 2. No se satisfacen las necesidades de la Entidad Estatal.	1. Retrasos en el desarrollo de las actividades de los contratistas. 2. Inconformidad de contratistas.
Probabilidad	2	4	1
Impacto	5	3	2
Valoración del riesgo	7	7	3
Categoría	#¿NOMBRE?	#¿NOMBRE?	#¿NOMBRE?
¿A quién se le asigna?	Contratista	Entidad Estatal	Entidad Estatal/Contratista
Tratamiento/Controles a ser implementados	1. Estricto y permanente acompañamiento y seguimiento por parte del supervisor en el desarrollo de las actividades asignadas, exigiendo el cumplimiento de las obligaciones del contratista, recurriendo de ser necesario a las medidas sancionatorias. 2. Elaboración de actas de entrega a satisfacción de los servicios contemplados en el objeto contractual. 3. En caso de ser necesario, aplicación de la garantía de cumplimiento bajo el amparo de calidad del servicio.	1. Estimación adecuada de las necesidades de la Entidad, a través del análisis de conveniencia y oportunidad, especialmente en los temas técnicos y financieros, los cuales dependerán de la realización de un análisis del sector de fondo que permita verificar el mercado. 2. Revisión exhaustiva del estudio previo y análisis del sector por parte de la dependencia correspondiente.	1. Recopilar antecedentes e información estadística a partir de fuentes oficiales durante la etapa precontractual y contractual, sobre la posibilidad de ocurrencia de hechos de alteraciones de orden público en el lugar de desarrollo de actividades con el fin de advertir oportunamente sobre su interferencia y tomar las medidas tendientes a mitigar el impacto. 2. Informar a las autoridades competentes la novedad sobre orden público en el lugar de desarrollo de actividades y proteger a sus colaboradores y los bienes puestos al servicio del contrato. De ser necesario, el contratante realizará la solicitud a las autoridades a fin de que se llegue a soluciones que permitan la continuidad en la ejecución del contrato. 3. Desarrollar las actividades de manera remota.
Impacto después del tratamiento – Probabilidad	1	1	1
Impacto	2	1	1
Valoración del riesgo	3	2	2
Categoría	#¿NOMBRE?	#¿NOMBRE?	#¿NOMBRE?
¿Afecta la ejecución del contrato?	SI	No	SI
Persona responsable por implementar el tratamiento	Supervisor	Entidad Estatal	Contratista/Supervisor
Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Desde el inicio de ejecución del contrato.	Desde el inicio del plazo de ejecución del contrato	Desde el inicio del plazo de ejecución del contrato.
Fecha estimada en que se completa el tratamiento	A la terminación de la ejecución del contrato.	Hasta la finalización del plazo de ejecución	A la terminación de la ejecución del contrato.
Monitoreo y revisión – ¿Cómo se realiza el monitoreo?	Informes de supervisión e informe de gestión de actividades.	Control de tiempos, calidad y completitud de estudios previos y demás documentos precontractuales	Mediante una continua comunicación entre el contratista/supervisor y a partir de la información obtenida al respecto de los sucesos.
Periodicidad ¿Cuándo?	Mensual	Durante etapa de planeación	En la etapa de planeación y ejecución cuando se presente el evento

Fuente: http://www.colombiacompra.gov.co/sites/default/files/manuales/cce_manual_riesgo_web.pdf