ALCALDÍA DE ARAUCA
SECRETARIA DE AGRICULTURA, DESARROLLO ECONOMICO Y SOSTENIBLE

ESTUDIOS PREVIOS

SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA

OBJETO:

"DESARROLLO DE ACCIONES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA, DEPARTAMENTO DE ARAUCA"

CÓDIGO BPIN MGA: 202400000000973

SEPTIEMBRE 2025

Arauca, Septiembre del 2025

Doctor:
JUAN ALFREDO QUENZA RAMOS
Alcalde del Municipio de Arauca
Despacho.

Adelantadas las diligencias correspondientes, esta dependencia se permite presentar a usted el seguimiento **ESTUDIO PREVIO** requerido conforme al artículo 25, numeral 7 de la ley 80 de 1993, reglamentado en el artículo 2.2.1.1.2.1.1 del decreto 1082 de 2015 para adelantar el proceso de selección y la consecuente celebración del contrato requerido para desarrollar el objetivo anterior, conforme se tiene previsto ejecutar en el presupuesto de la vigencia de 2025.

1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE SE PRETENDE SATISFACER CON EL PROCESO DE CONTRATACIÓN

En el municipio de Arauca, los emprendedores se enfrentan a desafíos significativos para hacer competitivos sus futuros productos y servicios. A pesar del gran potencial económico de la región, muchos emprendedores principiantes carecen de las habilidades necesarias para desarrollar estrategias efectivas de mercadeo y ventas, así como para ofrecer un servicio al cliente de calidad. Esta falta de capacitación puede traducirse en oportunidades de negocio perdidas, una menor satisfacción del cliente y un crecimiento limitado desde el inicio.

1.1. PROBLEMA

Baja formación a emprendimientos en el Municipio de Arauca. Esto afecta negativamente la capacidad de quienes desean iniciar un emprendimiento para destacarse en el mercado y conectar con sus clientes. Como consecuencia, se enfrentan a una competitividad limitada en un entorno comercial que exige cada vez más.

1.1.1. Magnitud actual del Problema

- **Estadísticas Locales**: Según estudios preliminares, más del 65% de la en Arauca reportan dificultades para crear nuevos emprendimientos, y el 70% menciona que tienen problemas con modelos de negocios, tanto técnica como económico y financiero.
- **Crecimiento Económico**: El crecimiento del sector empresarial en Arauca es del 3% anual, muy por debajo del promedio nacional, lo que indica un estancamiento.

1.2. CAUSAS DIRECTAS

- **Escasa Formación**: Los nuevos emprendedores no han recibido formación adecuada en técnicas de mercadeo y ventas, Marketing digital, Posicionamiento de marca.
- **Desconocimiento del Mercado**: Muchas empresas no conocen las herramientas y estrategias adecuadas para promocionar sus productos y servicios.

1.3. CAUSAS INDIRECTAS

- **Limitaciones Financieras**: Los emprendedores suelen tener presupuestos limitados, lo que les impide invertir en capacitación y desarrollo.
- **Acceso a Recursos**: Dificultades para acceder a información y recursos sobre buenas prácticas comerciales.

1.4. EFECTOS DIRECTOS

- **Bajas Ventas**: La falta de habilidades en ventas se traduce en un bajo volumen de transacciones y pérdida de clientes.
- **Descontento del Cliente**: Un servicio al cliente deficiente genera insatisfacción, lo que impacta negativamente en la reputación de la empresa.

1.5. EFECTOS INDIRECTOS

- **Estancamiento Económico**: La baja competitividad del contribuye al estancamiento del desarrollo económico en la región.
- **Desempleo**: La falta de crecimiento empresarial afecta la generación de empleo, contribuyendo a una mayor tasa de desempleo en el municipio.
- **Desconfianza en el Mercado**: Las experiencias negativas de los clientes pueden llevar a una percepción negativa de las empresas locales, lo que dificulta la atracción de nuevos clientes e inversiones.

CONTRIBUCION DEL PROYECTO EN EL PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL

Nombre del plan de desarrollo	ARAUCA PROSPERA Y SEGURA 2024 - 2027
Eje estratégico	DESARROLLO ECONOMICO, AMBIENTAL PROSPERO SEGURO Y SOSTENIBLE
Pilar	DESARROLLO ECONOMICO Y DESARROLLO RURAL PARA LA CONSTRUCCION DE PAZ INTEGRAL
Sector	TRABAJO
Objetivo Estratégico	DISMINUIR LAS TASAS DE DESOCUPACION EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA

Código del Programa:	**Programa Presupuestal:**	
3602	GENERACIÓN Y FORMALIZACIÓN DEL EMPLEO	
Indicador de Bienestar	**Línea de Base PDT**	**Valor Esperado Cuatrienio**
TASA DE DESEMPLEO	29.1	120

META DE PRODUCTO

Código de la Meta	Código del Indicador	Nombre Indicador	Unidad de Medida	Valor Programado Vigencia	Aporte en % del proyecto a la meta PDM
27	360201100	PERSONAS CAPACITADAS	NUMERO DE PERSONAS	40	33,33%

CONTRIBUCIÓN AL PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL

Nombre del Plan	ARAUCA PROSPERA Y SEGURA 2024-2027
Pilar	DESARROLLO ECONOMICO Y DESARROLLO RURAL PARA LA CONSTRUCCION DE PAZ INTEGRAL
Eje estratégico	DESARROLLO ECONOMICO, AMBIENTAL PROSPERO SEGURO Y SOSTENIBLE
Sector	TRABAJO
Programa presupuestal	FORMACIÓN PARA EL TRABAJO

CONTRIBUCION AL PLAN DE DESARROLLO NACIONAL

Nombre del Plan	(2022 – 2026) Colombia Potencia Mundial de la Vida
Estrategia Transversal	3602 - Generación y formalización del empleo
Transformación	2. Seguridad humana y justicia social
Pilar	03. Expansión de capacidades: más y mejores oportunidades de la población para lograr sus proyectos de vida
Catalizador	05. Educación, formación y reconversión laboral como respuesta al cambio productivo
Programa	Oportunidades de educación, formación, y de inserción y reconversión laboral

2. EL OBJETO A CONTRATAR, CON SUS ESPECIFICACIONES.

2.1. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR

"DESARROLLO DE ACCIONES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA, DEPARTAMENTO DE ARAUCA".

2.2. CLASIFICACIÓN UNSPSC:

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
80 10 15 00	SERVICIOS DE CONSULTORÍA DE NEGOCIOS Y ADMINISTRACIÓN CORPORATIVA
80 10 16 00	GERENCIA DE PROYECTOS
80 11 15 00	DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS
80 14 16 00	ACTIVIDADES DE VENTAS Y PROMOCIÓN DE NEGOCIOS
86 10 17 00	SERVICIOS DE CAPACITACIÓN VOCACIONAL NO - CIENTÍFICA
86 11 16 00	EDUCACIÓN DE ADULTOS
86 13 20 00	SERVICIOS DE EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN EN ADMINISTRACIÓN

86 14 15 00	SERVICIOS DE GUÍA EDUCATIVA
90 11 16 00	FACILIDADES PARA ENCUENTROS
93 14 15 00	DESARROLLO Y SERVICIOS SOCIALES
93 14 16 00	POBLACIÓN
93 14 21 00	DESARROLLO REGIONAL

2.3. TIPO DE CONTRATO A CELEBRAR:

De conformidad con la forma de entrega del objeto a contratar, el presente contrato se tipifica como "***Contrato de Servicios***".

2.4. LUGAR DE EJECUCIÓN:

El desarrollo de las actividades se realizará en la jurisdicción del Municipio de Arauca, Departamento de Arauca.

2.5. PLAZO DE EJECUCIÓN:

El plazo total para la ejecución del contrato será de TRES (03) MESES, contados a partir de la firma del acta de inicio previa aprobación de las garantías únicas – pólizas.

2.6. FORMA DE PAGO:

El municipio de Arauca pagará este contrato de la siguiente forma:

a) *Hasta un setenta y cinco (75%) del valor del contrato mediante actas parciales de ejecución, previa presentación de:*

- *Informe del* contratista
- Informe de interventor
- Certificación de cumplimiento expedida por el de interventor
- Registro fotográfico
- Pago de aportes al sistema de seguridad social y parafiscales y los correspondientes certificados de (SENA, ICBF, CAJAS DE COMPENSACIÓN)
- Pólizas vigentes y su aprobación por la oficina asesora jurídica municipal.

b) El veinticinco (25%) restante a la finalización del objeto contractual previa presentación de:

- Informe final del contratista
- Certificación de cumplimiento expedida por el interventor
- Acta final
- Acta de liquidación del contrato suscrito por las partes
- Registro fotográfico
- Soportes del pago de aportes al sistema de seguridad social y parafiscales (SENA, ICBF, CAJAS DE COMPENSACIÓN) y los correspondientes certificados de cada uno.
- Pólizas vigentes y su aprobación por la oficina asesora jurídica municipal.

Parágrafo 1: El municipio podrá conceder al contratista un anticipo hasta un cuarenta por ciento (40%) del valor del contrato, el cual será entregado una vez se haya perfeccionado el contrato.

Para efectos de amortización del anticipo, el contratista deberá en cada acta parcial o acta de liquidación de ser el caso, amortizar el mismo porcentaje que le fue entregado.

Parágrafo 2: En caso que el municipio haya entregado al contratista dineros por concepto de anticipo, este deberá presentar plan de inversión del anticipo y los respectivos soportes de inversión para su correspondiente amortización.

2.6.1 MANEJO DEL ANTICIPO:

La iniciación de las labores o el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones contractuales no están supeditados en ningún caso, al giro del anticipo por parte del MUNICIPIO DE ARAUCA, el cual entenderá haber adjudicado al contrato a un proponente que ha acreditado tener la capacidad económica, financiera y técnica necesaria para ejecutarla cumplidamente.

Cuando el proceso o el contrato resultante del mismo sean diferentes a los casos establecidos en el artículo 91 de la Ley 1474 de 2011, el manejo de los recursos entregados al contratista a título de anticipo, deberá realizarse en CUENTA ESPECIAL, a nombre del contrato suscrito. Estos recursos serán manejados por el contratista. El contratista deberá abrir una cuenta corriente o de ahorros para este fin.

Para el cobro del anticipo el contratista deberá presentar la orden de iniciación, deberán estar satisfechos los requisitos de ejecución del contrato, deberá estar aprobada la garantía única de cumplimiento por el funcionario competente del MUNICIPIO DE ARAUCA y la solicitud de registro presupuestal.

Una vez constituida y aprobada la garantía única, el anticipo se entregará al contratista luego de la presentación por parte del mismo de los respectivos documentos ante la secretaría de hacienda municipal.

Los rendimientos que llegaren a producir los recursos así entregados, pertenecerán al tesoro municipal. El contratista deberá presentar el plan de inversión del anticipo, para revisión y aprobación de la Entidad contratante. Los dineros del anticipo no podrán destinarse a fines distintos que los de ejecución de los trabajos y de los aquí contemplados.

Estos dineros tienen la condición de fondos públicos hasta el momento que sean amortizados mediante la ejecución de las obras contratadas, momento hasta el cual su mal manejo, el cambio de destinación o su apropiación darán lugar a las responsabilidades penales correspondientes.

Los desembolsos de la cuenta deben ser directamente proporcionales a la ejecución del contrato, los saldos deben generar rendimientos, salvo que los recursos sean invertidos en su totalidad en un solo giro en actividades tendientes al cumplimiento del objeto contractual. El supervisor autorizará el primer desembolso de la cuenta, en concordancia con el plan de inversión del anticipo, así mismo verificará los rendimientos financieros de la cuenta conjunta si a ello hubiere lugar.

Para la autorización de los desembolsos siguientes, el contratista deberá presentar al interventor o supervisor un informe de gastos detallados y debidamente soportados, incluyendo las facturas que demuestren el gasto de la totalidad del desembolso entregado, soportes que deben estar legalmente expedidos y firmados; y rendimientos financieros, demostrando que los recursos invertidos se ajustan al plan de manejo del anticipo aprobado con anterioridad y que efectivamente se adquirieron en las fechas en las que se autorizó el desembolso.

El supervisor o interventor del contrato verificará y dará el visto bueno de la relación de gastos, los cuales deben ser consistentes con el plan de inversión del anticipo aprobado. De encontrarse evidencia de uso indebido del anticipo, el interventor o supervisor del contrato remitirá la documentación soporte y solicitud debidamente motivada a la oficina asesora jurídica solicitando de manera expresa hacer efectiva la póliza de buen manejo del anticipo pactado en el contrato. Los rendimientos financieros que genere la cuenta abierta para tal fin, se consignaran a favor del municipio de Arauca, mediante coordinación con la tesorería municipal, previa certificación del banco.

Una vez ejecutado el monto total del anticipo, y el contratista haya entregado los informes requeridos para demostrar el buen manejo del mismo y las consignaciones de la totalidad de los rendimientos financieros ante la tesorería municipal, se procederá a la cancelación de la cuenta bancaria por parte del contratista, previo visto bueno del supervisor.

2.6.2 CRONOGRAMA DE PAGOS

MES	CONCEPTO	PORCENTAJE	SALDO
1	ACTA PARCIAL 1	40%	60%
2	ACTA PARCIAL 2	35%	25%
3	ACTA LIQUIDACIÓN	25%	0%

NOTA: La administración municipal hace la salvedad que el cronograma y los porcentajes de las actas parciales de pagos puede variar relativamente a la ejecución y cumplimiento de actividades.

2.7. OBLIGACIONES DE LAS PARTES:

2.7.1 DEL CONTRATISTA: Además de las obligaciones contenidas en la ley 80 de1993, la ley 1150 de 2007, la ley 1474 de 2011 y el decreto 1082 de 2015 y las normas que las modifiquen, reemplacen o sustituyan:

Obligaciones Generales:

a) Acatar la Constitución, la ley, las normas legales y procedimentales establecidas por el gobierno nacional y municipal, y demás disposiciones pertinentes.
b) Dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha en que se le entregue la copia del contrato y las instrucciones para su legalización, deberá constituir las garantías pactadas en el contrato.
c) Ejecutar cada uno de los ítems cumpliendo con el objeto de los servicios en la forma y tiempo pactado, de acuerdo con el documento regla y la propuesta presentada por el proponente favorecido, en la forma, precio y tiempos pactados.
d) Garantizar la calidad del servicio, cuando el objeto del contrato que se origine sean rechazados por su mala calidad comprobada durante su recepción, el municipio según criterio técnico debidamente soportado con pruebas documentales, podrá solicitar el cambio al contratista, quien lo deberá efectuar de inmediato.
e) Asumir bajo su costo y riesgo todos los gastos en que se incurra para la ejecución del contrato.
f) Disponer del personal idóneo para desarrollar cada una de las actividades que involucra el presente proyecto.
g) Garantizar que todos los empleados y trabajadores contratados para la ejecución del proyecto deben estar vinculados por parte del contratista como empleador al régimen contributivo de seguridad social integral.

h) Presentar informes consolidados de avance de actividades y todos los que le sean requeridos por la supervisión del contrato. Los informes consolidados serán el soporte valido para el trámite de actas parciales, si fuere necesario.
i) Observar los requerimientos realizados por el supervisor durante el desarrollo del contrato y de manera general, obrarán con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales.
j) Informar oportunamente al supervisor sobre cualquier obstáculo o dificultad que se presente en la ejecución del contrato.
k) Mantener reserva profesional sobre la información que le sea suministrada para el desarrollo del objeto del contrato que resulte del presente proceso.
l) Realizar reuniones periódicas con el supervisor con el fin de canalizar diferentes aspectos técnicos y administrativos relacionados con el proyecto si las hubiere.
m) Levantar acta de las reuniones realizadas.
n) Efectuar los aportes al sistema de seguridad social Integral de conformidad con la ley 100 de 1993, decretos reglamentarios y demás leyes concordantes. Exigir a sus trabajadores una vez finalizado el contrato paz y salvo por conceptos salariales y prestacionales.
o) Obrar con lealtad en las etapas contractuales y post contractuales respectivamente.
p) Avisar oportunamente al municipio de las situaciones previsibles que puedan afectar el equilibrio financiero del contrato.
q) No incurrir en situaciones de conflicto de interés o que afectan la integralidad del municipio.
r) Mantener indemne al municipio de Arauca frente a las reclamaciones judiciales y extrajudiciales por los daños y perjuicios que se deriven de los actos, omisiones o hechos ocasionados por las personas que sean subcontratadas o dependan del adjudicatario.
s) Las demás inherentes al objeto y a la ejecución del contrato.

2.7.2 DEL MUNICIPIO: además de las contenidas en el artículo 4 de la Ley **80/93.**

a) Suministrar información necesaria, completa y oportuna para el desarrollo del objeto del contrato.
b) Obrar de buena fe en el desarrollo del contrato.
c) Cancelar el valor del contrato en la forma y términos establecidos.

2.8 SUPERVISIÓN/INTERVENTORIA DEL CONTRATO:

EL Municipio de Arauca, verificará en ejecución y cumplimiento de los trabajos y actividades del contratista por medio de la **SECRETARIA DE AGRICULTURA, DESARROLLO ECONOMICO Y SOSTENIBLE MUNICIPAL** y/o quien haga sus veces, para supervisar el contrato. El supervisor tendrá las funciones propias de su cargo y las que en especial le sean asignadas según la reglamentación establecida para tal efecto por el municipio, acogiendo lo consignado en la ley 80 de 1993

El supervisor tendrá la responsabilidad de garantizar la optimización de los recursos y la calidad en la ejecución del contrato.

2.8.ESPECIFICACIONES DEL OBJETO CONTRACTUAL

Ítem	COMPONENTES Y SUS ACTIVIDADES	UNIDAD	CANTIDAD

1	**COMPONENTE 1: ACCIONES DE DIFUSIÓN PARA EL FORTALECIM IENTO DE EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS**		
1.1	Estrategia de comunicación y difusión	Estrategia	1
1.2	Servicio de Perifoneo por las calles de la ciudad de Arauca	Hora	20
1.3	Suministro de camisas tipo polo con bordado.	Unidad	4
1.4	Suministro de agendas personalizadas a una tinta	Unidad	30
1.5	Realización de un evento para la exposición y promoción de emprendimientos	Evento	1
2	**COMPONENTE 2: ESTRATEGIAS DE APOYO PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS ENFOCADOS AL EMPLEO FORMAL**		
2.1	Talleres teóricos para la asociatividad y creación de empresas	Taller	2
2.2	Talleres de fortalecimiento de iniciativas empresariales que fomenten el emprendimiento para la generación de empleo	Taller	2
2.3	Talleres teoricos en mercadeo, ventas y servicio al cliente	Taller	2
2.4	Talleres teoricos en procesos de comercialización	Taller	2
2.5	Talleres teoricos - practico en marketin digital	Taller	4
2.6	Talleres teoricos - prácticos en posicionamiento de marca	Taller	4

Para este proceso se tienen en cuenta las siguientes especificaciones técnicas las cuales se describen en el documento técnico del proyecto.

DESCRIPCION DEL PROYECTO-COMPONENTES Y ACTIVIDADES A REALIZAR

COMPONENTE 1: ACCIONES DE DIFUSIÓN PARA EL FORTALECIM IENTO DE EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS

Haciendo un breve recuento por la historia del emprendimiento en Colombia y el apoyo que este ha tenido de los gobiernos de turno vale la pena citar a (Hernández y Rodríguez, 2013) quienes afirman que desde hace más de medio siglo el Estado Colombiano ha venido implementando estrategias que se han ido convirtiendo paulatinamente en leyes las cuales buscan apoyar el emprendimiento, promover empresas nacientes y fortalecer los modelos de negocios ya existentes. Esto demuestra la intención del gobierno por brindar herramientas que permitan el crecimiento del sector pyme en Colombia.

En efecto, un ejemplo de las buenas intenciones del gobierno nacional es la creación de la Ley 1014 del 2006, creada para incentivar el emprendimiento brindado un verdadero soporte legal en pro del emprendimiento.

También, de acuerdo a Amarillo (2013), en las últimas tres décadas el gobierno colombiano ha dedicado sus esfuerzos para incentivar a nuevos empresarios y fortalecer el desarrollo de las pymes que generan un aporte importante para el desarrollo del país, actualmente se concentra en eliminar las barreras que interrumpan el desarrollo de la iniciativa empresarial y promoción de la competencia a través del acceso a fuentes diversas de financiación y tecnología que han sido las principales falencias en el desarrollo del emprendimiento en Colombia. Este ha sido un paso importante para apoyar a los emprendedores, pero el esfuerzo debe ser constante para lograr verdaderos avances en este tema[1].

A pesar de lo anterior, aún siguen siendo escasos los esfuerzos realizados por el gobierno y el sector privado, por lo cual se hace indispensable la formulación de estrategias que contribuyan con el progreso y desarrollo socio-económico del territorio. Para ello el gobierno local contempla la realización de actividades de fortalecimiento a los emprendimientos o ideas de negocio realizadas por la comunidad.

Por ello toda idea por muy simple que sea, debe pasar por un proceso de validación y aceptación, con el propósito de transformarla en oportunidades de negocios, para lo cual debe surtir el siguiente procedimiento:

- Definición y formación
- Un estudio inicial
- Fase de consulta
- Etapa de decisión

Lo primero que deberá hacer la persona que genera una idea útil o innovadora es el poder definirla correctamente. Por ende, cada idea debe ser sometida a un estudio inicial sobre las posibilidades y alternativas que en ella se plantea, las afectaciones y percepciones que se verán influenciadas por la misma.

El estudio inicial debe arrojar si la idea satisface o no alguna necesidad, gusto o deseo, la forma en que lo hace y las implicaciones que trae la aplicación de la idea. La fase de consulta implica validar la idea útil o innovadora y su estudio inicial con personas que conozcan sobre el tema (expertos, referencias institucionales, etc) que puedan orientar, cada idea. La etapa de decisión se refiere al proceder frente a la idea útil o innovadora luego del proceso de transformarla en una oportunidad de negocio, para que finalmente permita su viabilidad.

De tal manera que el emprendimiento, nace de crear una cultura donde sea más sencillo generar nuevas oportunidades o de realizar o crear nuevas empresas, con el fin de mejorar las condiciones de trabajo de una determinada empresa o de desarrollar nuevas formas de ejecutar un trabajo, aprender y crecer como sociedad. Para que esto produzca un impacto positivo es importante promover la iniciativa empresarial y la cultura emprendedora, fomentando:

[1] https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/14502/CastilloAfanadorSandraPatricia2016.pdf;jsessionid=0CB22A9B1493159820AE155935061F1A?sequence=1

- ✓ La promoción del desarrollo relacionado con el espíritu empresarial.
- ✓ La sensibilización de las personas en cuanto al trabajo por cuenta propia y la mejora de ambientes laborales.
- ✓ La formación y cualificación emprendedora para poner en marcha ideas útiles y/o innovadoras

Para lo cual el componente contempla el desarrollo de los siguientes aspectos:

Forma de ejecución: se tendrá en cuenta para su ejecución las siguientes etapas:

Primera Etapa, Alistamiento: Diseño y elaboración del plan de trabajo que contenga el desarrollo metodológico de cada una de las actividades contempladas en el proyecto.

Segunda Etapa, Convocatoria. El proceso de convocatorias tiene por objetivo lograr atraer el mayor número de futuros emprendedores con ideas o proyectos de emprendimiento individuales y asociativos. La convocatoria se deberá realizar a través de medios escritos, medios sociales y/o comunicados de prensa, por un tiempo de dos semanas.

Tercera Etapa, Factores o criterios de selección. Se seleccionarán los primeros cuarenta (40) participantes a participar en el proceso de formación quienes deberán cumplir con los siguientes factores o criterios:

- o Ser mayo de dieciocho (18) años.
- o Contar con una idea emprendedora o emprendimiento ubicado en el municipio de Arauca.
- o No haberse beneficiado con los programas de fortalecimiento empresarial por parte del municipio de Arauca, dentro de los dos (02) años anteriores a la fecha de la convocatoria.
- o Carta de compromiso donde se indique el total compromiso para participar de las actividades contempladas en el proyecto, además de cumplir con los compromisos y/o recomendaciones hechas por el equipo consultor.

Cuarta etapa, Selección de ideas de negocio. Una vez finalizadas la etapa de la convocatoria, se realizará la clasificación, tabulación, para seleccionar las ideas de negocio o emprendimientos a fortalecer.

De acuerdo al orden de selección se elabora la base de datos en Excel, donde se consigne la información que dará lugar a la inclusión del proyecto. La selección deberá enfocarse preferiblemente a emprendimientos direccionados a líneas de producción de bienes y servicios que tengan demanda en el mercado local.

Quinta etapa, Criterios de desempate. En caso de que exista empate, se tendrá en cuenta los siguientes criterios:

- o Por orden de inscripción y/o envío de documentos.
- o Por años de antigüedad
- o Por el mayor número de empleados.

Sexta etapa, conformación del equipo técnico evaluador. Para evaluar el cumplimiento de requisitos y selección de los emprendimientos, se deberá conformar un equipo técnico,

integrado dos (02) evaluadores uno designado por la Secretaria de Desarrollo económico y sostenible y otro designado por el operador, quienes consignaran en un acta los primeros cuarenta (40) seleccionados de cada unidad productiva y/o emprendimiento, acorde a los criterios de selección.

Quinta Etapa Desarrollo de las actividades programadas. Darán inicio previo cronograma de actividades. Los profesionales a cargo del desarrollo de cada una de ellas, utilizarán un lenguaje claro y asequible a la comunidad participante, así como los elementos necesarios; con el fin de garantizar la participación de la población beneficiaria.

ACTIVIDAD 1.1. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN

Una vez realizada la convocatoria, antes de iniciar el proceso de inscripción y selección, se realizará la campaña publicitaria, que tendrá una duración de quince (15) días y contemplará los siguientes elementos a saber:

Realización de una pieza publicitaria de 35 segundos con el texto y efectos de audios acordados para emisión en radio u otro medio que permita la difusión sonora. Se realizará la producción de una (1) cuña radial para la promoción de la convocatoria del proyecto haciendo énfasis en la población a beneficiar y la temática a tener en cuenta para el desarrollo de las actividades (audio, video, fotografía).

Se tendrá en cuenta para la producción las características contempladas en el plan de medios vigente para la administración municipal. El material debe ser aprobado por el área de comunicaciones de la Alcaldía de Arauca y el supervisor del proyecto, antes de ser publicado.

Emisión de cuñas radiales. Con el objetivo de llegar a la mayor cantidad de la población objetivo del proyecto, se debe pautar un total de 20 cuñas radiales que se distribuirán en el transcurso de quince (15) días en emisoras locales y preferiblemente en espacios noticiosos. Las cuñas deben ser emitidas en mínimo dos (02) emisoras del municipio de Arauca en el noticiero de la mañana y noticiero del medio día).

La emisión de cuñas se realizará conforme a las características del plan de medios vigente en la administración municipal.

Difusión en Redes Sociales y/o Plataformas Combo banners: Banner principal, Boletines, Cubrimiento de eventos, Mención de redes sociales (Facebook, Twitter) y audio por una semana. En la actualidad las redes sociales son una herramienta de difusión con gran efectividad lo cual permite llegar a gran cantidad de personas con la información que se quiere dar a conocer.

Para ello esta difusión se realizará de acuerdo a las características del plan de medios vigente en la administración municipal y por un período de una semana, con el

propósito de promocionar y difundir el alcance del proyecto y así garantizar un mayor número de personas, para lo cual se deberá realizar lo siguiente:

- ✓ Pautar segmento emprendedor para la ciudad de Arauca en Facebook por una semana
- ✓ Video Tik Tok de 30 segundos
- ✓ Flyer para redes sociales (Facebook, Instagram, Historias)
- ✓ Banner para cabezote del home del portal institucional www.arauca-arauca.gov.co

Producción de una pieza publicitaria de 25 segundos en video. Usando los parámetros del guion entregado por la entidad. De igual forma se debe elaborar un material de video que a través de las plataformas de Facebook, Instagram y Youtube permita incentivar el interés de los emprendedores en participar en las actividades del proyecto de manera asertiva. Esta actividad se realizará de acuerdo a las características del plan de medios vigente en la administración municipal.

Productos a entregar:
Una (01) estrategia de promoción y difusión realizada realizada.

Soportes:

- ✓ Video de 25 segundos para Facebook, Instagram y Youtube
- ✓ Pauta segmento emprendedor para la ciudad de Arauca para Facebook por una semana
- ✓ Video Tik Tok de 30 segundos
- ✓ Flyer para redes sociales (Facebook, Instagram, Historias)
- ✓ Banner para cabezote del home del portal institucional www.arauca-arauca.gov.co
- ✓ Certificado o pantallazos de la difusión en redes sociales
- ✓ Pieza publicitaria de 35 segundos para emisión en radio u otro medio
- ✓ Certificado de la emisión de las cuñas radiales

ACTIVIDAD 1.2. SERVICIO DE PERIFONEO POR LAS CALLES DE LA CIUDAD DE ARAUCA

Se realizará una estrategia de promoción y difusión de las diferentes actividades que se ejecutarán en este proyecto, para lo cual es necesario el desarrollo de lo siguiente:

- Servicio de perifoneo de 20 horas, y se deberá prestar entre 4 horas diarias por los diferentes barrios de cada comuna durante 5 días.

Producto entregable:
Un (01) Cd con mensaje de las 20 horas de servicio de perifoneo realizadas.

Soportes:

✓ Certificación de la emisión del perifoneo.

ACTIVIDAD 3. SUMINISTRO DE CAMISAS TIPO POLO CON BORDADO

La actividad consiste en la entrega de cuatro (04) camisetas tipo polo para cada uno de los integrantes del grupo de apoyo y profesional involucrado, quienes participarán en el desarrollo del evento para la exposición y promoción de emprendimientos en la zona urbana del municipio de araucana.

La camisa será de algodón tipo polo (tallas y color a convenir), cada camisa deberá llevar el logotipo de la administración municipal y mensajes inherentes a la ejecución de la actividad, como estrategia de conexión e información visual, las cuales se enfocarán a promover el trabajo digno a partir de una idea emprendedora, y para motivar a otras personas a ser parte de este gran propósito que se tiene: lograr la mayor incidencia en la comunidad hacia una cultura emprendedora.

Productos a entregar:
Cuatro (04) camisetas tipo polo con bordado entregadas

Soportes:
Registro fotográfico

ACTIVIDAD 4. SUMINISTRO DE AGENDAS PERSONALIZADAS A UNA TINTA

La actividad consiste en el suministro de treinta (30) agendas de nota tamaño media carta con anillado metálico en pasta dura de 300 gr a full color de 30 hojas internas a una tinta con mensajes inherente a las actividades contempladas en el proyecto.

Productos a entregar:
Treinta (30) de nota tamaño media carta con anillado metálico en pasta dura de 300 gr a full color de 30 hojas internas.

Soportes:
Registro fotográfico.

ACTIVIDAD 1.5. REALIZACIÓN DE UN EVENTO PARA LA EXPOSICIÓN Y PROMOCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS.

La actividad consiste en realizar un evento, con el propósito de exponer y promocionar las experiencias de cada uno de los participantes, obtenidas en el transcurso del desarrollo de cada taller. Cada participante expondrá cada uno de los emprendimientos, bien sea formalizados o en proceso de formalización, cuyo fin es atraer los posibles clientes y con ello dar a conocerlos y aumentar sus ventas y mejorar su economía. Para ello, se debe establecer cada stand acorde al número de participantes, organizado e identificado de acuerdo al trabajo de cada participante.

Esta exposición se realizará en horario de 8:00 a.m. a 12:00 m, para lo cual se requiere de la adecuación del espacio, que sea lo más amplio posible y atractivo para el público que visitará la exhibición. Las características que deben tomarse en cuenta serán:

- ✓ Ser de fácil acceso.
- ✓ Proporcionar un área peatonal amplia para el público.
- ✓ El espacio debe estar señalizado.
- ✓ Iluminación adecuada.
- ✓ La ambientación debe ser adecuada al evento.

Pantallas Led: se requieren tres (03) pantallas por un término de tres (03) horas, las pantallas deben estar compuesta por módulos de 50x50 cm, lo que facilita tanto su transporte como su montaje y desmontaje. Cada uno de estos módulos debe contar con un pitch de 3.9, lo que se traduce en una densidad de píxeles lo suficientemente alta como para garantizar una imagen nítida y detallada, incluso cuando se observe la pantalla desde una distancia corta, las dimensiones de la pantalla deben ser de 3x2 metros, lo que proporcionará un tamaño considerable y adecuado para garantizar que la información a proyectar sea visible desde diferentes puntos del espacio.

Por último, para el procesamiento de la señal de video y asegurar un rendimiento óptimo, es necesario utilizar un procesador Dewwall LPS905. Este procesador está diseñado para manejar grandes volúmenes de datos y proporcionar una transmisión de imagen fluida, sin retardos ni interrupciones, lo que es crucial para mantener la calidad y sincronización de los contenidos visuales.

Talento humano:

Profesional conferencista: Para el desarrollo de la actividad, se requiere de los servicios de un (1) conferencista, quién será el profesional que se encargará de planificar, organizar y desarrollar el evento.

El profesional deberá ser avalados por la supervisión y/organización del evento, con el fin de preservar la calidad del mismo y deberá ubicarse a la hora y lugar requerido por los organizadores.

Disponibilidad de personal y/o equipo logístico, conformado por tres (03) personas, para apoyo al desarrollo del evento, estar pendiente del acceso y seguridad del espacio asignado, este personal deberá estar identificado con una escarapela alusiva a la exhibición, estar disponible durante la organización y desarrollo del evento. Además, deberán estar atentos al espacio adaptado para los diferentes expositores.

Productos a entregar:
Un (1) evento para la exposición y promoción de emprendimientos realizado.

Soportes:

- ✓ Listas de asistencia con enfoque diferencial
- ✓ Fotografías del evento

- ✓ Certificación de la presentación del conferencista, durante el tiempo de duración del evento.

COMPONENTE 2: ESTRATEGIAS DE APOYO PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS ENFOCADOS AL EMPLEO FORMAL

Para fortalecer emprendimientos enfocados en el empleo formal, es crucial implementar estrategias que aborden tanto las necesidades de los emprendedores como las del mercado laboral. Estas estrategias incluyen capacitación, asistencia técnica, apoyo financiero, asesoría en gestión y comercialización, y fomento de la asociatividad y redes de contacto. Además, es fundamental sensibilizar a la comunidad con ideas in novadoras sobre la importancia del emprendimiento y brindarles el apoyo necesario para el desarrollo de emprendimientos competitivos. De acuerdo a lo anterior se realizarán las siguientes actividades:

ACTIVIDAD 2.1TALLERES TEÓRICOS PARA LA ASOCIATIVIDAD Y CREACIÓN DE EMPRESAS

La asociatividad en el ámbito empresarial representa la calidad de trabajo cooperativo que vincula diferentes tipos de negocios a un objetivo en común, vinculadas a las estrategias empresariales que desarrollan las organizaciones con el fin de mejorar tanto factores internos (operativos y administrativos) de la empresa como factores externos de la misma (competencia, imagen, relaciones, clientes y otros) propios del modelo de negocio y el entorno en que se desarrolla dicha organización.

De acuerdo a lo anterior, los talleres sobre asociatividad y creación de empresas en el municipio de Arauca, se enfocarán al desarrollo de una metodología clara cuyo propósito es empoderar a los participantes para que puedan identificar oportunidades de negocio, desarrollar habilidades empresariales y crear o fortalecer sus propias asociaciones y empresas.

Metodología: Comprende el desarrollo de dos (02) talleres de nueve (09) horas de clase teórica magistral cada uno, con una participación máxima de veinte (20) personas por cada taller. Para el desarrollo de cada taller se dispondrá de un espacio y/o auditorio adecuado con buenas condiciones de ventilación e iluminación, equipos tecnológicos y sonido. La temática a desarrollar en los talleres teóricos contempla lo siguiente:

CONTENIDO TEÓRICO:

- Definición de asociatividad empresarial
- Beneficios de la asociatividad
- Modelos de asociatividad
- Creación de empresas asociativas
- Factores clave para el éxito de la asociatividad
- Herramientas y metodologías
- Desafíos de la asociatividad

- Impacto de la asociatividad en el desarrollo económico

Recurso humano:

Perfil requerido: Para la ejecución de esta actividad se contará con un (01) profesional de la ingeniería, administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar.

Servicio de refrigerios. Se deberá contar con refrigerios para los asistentes al evento, el refrigerio a entregar, será tipo ración preparada, no industrializada, y corresponde a:

ALIMENTOS	PRINCIPAL	BEBIDAS
Refrigerio (42)	Picado de frutas	Malta o jugos en Tetra Pack
	Sándwich (jamón y queso)	
	Empanadas (carne, pollo o guiso)	

Los alimentos estarán debidamente empacados y servidos acorde a las normas de higiene y manipulación respectiva.

Productos a entregar:
Dos (02) talleres teóricos para la asociatividad y creación de empresas realizados.
Soportes:
- Informe ejecutivo del desarrollo de la actividad.
- Memorias del taller en medio magnético.
- Listado de asistencia con enfoque diferencial
- Registro fotográfico

ACTIVIDAD 2.2. TALLERES DE FORTALECIMIENTO DE INICIATIVAS EMPRESARIALES QUE FOMENTEN EL EMPRENDIMIENTO PARA LA GENERACIÓN DE EMPLEO.

Los talleres de fortalecimiento de iniciativas empresariales se desarrollarán con el propósito de fomentar el emprendimiento, enfocado a la creación de un ecosistema propicio para la innovación, la creación de empleo y el crecimiento económico. Esto se logrará teniendo en cuenta aspectos claves como apoyo financiero, capacitación, mentoría y creación de redes de colaboración, así como la simplificación de trámites y la promoción de una cultura emprendedora.

Metodología: Comprende el desarrollo de dos (02) talleres de nueve (09) horas de clase teórica magistral cada uno, con una participación máxima de veinte (20) personas por cada taller. Para el desarrollo de cada taller se dispondrá de un espacio y/o auditorio adecuado con buenas condiciones de ventilación e iluminación, equipos tecnológicos y sonido. El fortalecimiento empresarial comprenderá la siguiente temática:

CONTENIDO TEÓRICO:
- Aspectos para la tramitación y formalización de empresas

- Aspectos administrativos, laboral, financieros y legal
- Aspectos de mentoría
- Acceso a redes de negocios y servicios
- Cultura emprendedora
- Formación y desarrollo de competencias
- Establecimiento de alianzas estratégicas
- Modelo de negocio
- Plan de inversión

Durante el desarrollo del taller se deberá elaborar un documento tipo cartilla con el modelo de negocio y el respectivo plan de inversión requerido para su ejecución.

Recurso humano:

Perfil requerido: Para la ejecución de esta actividad se contará con un (01) profesional de la ingeniería, administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar.

Servicio de refrigerios. Se deberá contar con refrigerios para los asistentes al evento, el refrigerio a entregar, será tipo ración preparada, no industrializada, y corresponde a:

ALIMENTOS	PRINCIPAL	BEBIDAS
Refrigerio (42)	Picado de frutas	Malta o jugos en Tetra Pack
	Sándwich (jamón y queso)	
	Empanadas (carne, pollo o guiso)	

Los alimentos estarán debidamente empacados y servidos acorde a las normas de higiene y manipulación respectiva.

Productos a entregar:
Dos (02) talleres teóricos de fortalecimiento de iniciativas empresariales que fomenten el emprendimiento para la generación de empleo realizados.

Soportes:
- Informe ejecutivo del desarrollo de la actividad.
- Memorias del taller en medio magnético.
- Listado de asistencia con enfoque diferencial
- Registro fotográfico

ACTIVIDAD 2.3. TALLERES TEÓRICOS EN MERCADEO, VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE.

El mercadeo (o marketing) se refiere a las estrategias y acciones que una empresa utiliza para promocionar y vender sus productos o servicios, generando demanda y estableciendo una relación con el cliente. Ventas son las acciones concretas que convierten un cliente potencial en un comprador, cerrando negocios y generando

ingresos. Servicio al cliente es la asistencia y soporte que una empresa proporciona a sus clientes, antes, durante y después de la compra, para garantizar su satisfacción y lealtad. Para las PYMES en mercadeo, ventas y servicio al cliente es la innovación, la digitalización, la personalización y la creación de relaciones de confianza con los clientes[2].

Para lo cual los talleres de mercadeo, ventas y servicio al cliente, estarán orientados en dotar a los futuros empresarios de los conocimientos y habilidades necesarias para mejorar su desempeño comercial, aumentar sus ventas y generar una experiencia de cliente positiva.

Metodología: Comprende el desarrollo de dos (02) talleres de nueve (09) horas de clase teórica magistral cada uno, con una participación máxima de veinte (20) personas por cada taller. Para el desarrollo de cada taller se dispondrá de un espacio y/o auditorio adecuado con buenas condiciones de ventilación e iluminación, equipos tecnológicos y sonido. El fortalecimiento empresarial comprenderá la siguiente temática:

CONTENIDO TEÓRICO:

Mercadeo
- Análisis del mercado
- Plan de marketing
- Marketing digital
- Marketing de contenidos

Ventas
- Técnicas de venta
- Atención al cliente
- Venta cruzada y venta adicional
- Metodologías de ventas
- Herramientas de gestión

Servicio al cliente
- Atención al cliente
- Comunicación efectiva
- Resolución de conflictos

Recurso humano:

Perfil requerido: Para la ejecución de esta actividad se contará con un (01) profesional de la ingeniería, administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar.

Servicio de refrigerios. Se deberá contar con refrigerios para los asistentes al evento, el refrigerio a entregar, será tipo ración preparada, no industrializada, y corresponde a:

ALIMENTOS	PRINCIPAL	BEBIDAS
Refrigerio	Picado de frutas	

[2] https://www.google.com/search?q=define+mercadeo%2C+ventas+y+servicio+al+cliente&sca_esv=

(42)	Sándwich (jamón y queso) Empanadas (carne, pollo o guiso)	Malta o jugos en Tetra Pack

Los alimentos estarán debidamente empacados y servidos acorde a las normas de higiene y manipulación respectiva.

Productos a entregar:
Dos (02) talleres teóricos en mercadeo, ventas y servicio al cliente realizados.

Soportes:
- Informe ejecutivo del desarrollo de la actividad.
- Memorias del taller en medio magnético.
- Listado de asistencia con enfoque diferencial
- Registro fotográfico

ACTIVIDAD 2.4. TALLERES TEÓRICOS EN PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN.

Los procesos de comercialización son el conjunto de actividades que una empresa realiza para llevar sus productos o servicios al mercado y obtener beneficios. Se trata de una serie de pasos que abarcan desde la identificación del mercado objetivo hasta la venta final y el servicio postventa.
En otras palabras, la comercialización es la forma en que una empresa organiza y ejecuta todas las etapas necesarias para que su producto o servicio llegue a los consumidores, desde la producción o creación hasta la venta fina[3].
De acuerdo a lo anterior los talleres, estarán orientados en dotar a los futuros empresarios de los conocimientos y habilidades necesarias para mejorar su desempeño en los procesos y canales de comercialización.

Metodología: Comprende el desarrollo de dos (02) talleres de nueve (09) horas de clase teórica magistral cada uno, con una participación máxima de veinte (20) personas por cada taller. Para el desarrollo de cada taller se dispondrá de un espacio y/o auditorio adecuado con buenas condiciones de ventilación e iluminación, equipos tecnológicos y sonido. El fortalecimiento empresarial comprenderá la siguiente temática:

CONTENIDO TEÓRICO:
- Definición de comercialización
- Identificación del mercado objetivo
- Elaboración de estrategias de marketing
- Definición de un plan de marketing
- Diseño del producto o servicio
- Identificación de los canales de distribución
- Ventas y cierre de ventas
- Servicio postventa

[3] https://www.google.com/search?q=define+procesos+de+comercializaci%C3%B3n.&sca_esv=

Recurso humano:

Perfil requerido: Para la ejecución de esta actividad se contará con un (01) profesional de la ingeniería, administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar.

Servicio de refrigerios. Se deberá contar con refrigerios para los asistentes al evento, el refrigerio a entregar, será tipo ración preparada, no industrializada, y corresponde a:

ALIMENTOS	PRINCIPAL	BEBIDAS
Refrigerio (42)	Picado de frutas	Malta o jugos en Tetra Pack
	Sándwich (jamón y queso)	
	Empanadas (carne, pollo o guiso)	

Los alimentos estarán debidamente empacados y servidos acorde a las normas de higiene y manipulación respectiva.

Productos a entregar:
Dos (02) talleres teóricos en procesos de comercialización realizados.

Soportes:
- Informe ejecutivo del desarrollo de la actividad.
- Memorias del taller en medio magnético.
- Listado de asistencia con enfoque diferencial
- Registro fotográfico

ACTIVIDAD 2.5. TALLERES TEÓRICOS - PRACTICO EN MARKETIN DIGITAL.

El marketing digital comprende un conjunto de estrategias y técnicas utilizadas para promocionar productos o servicios a través de internet, utilizando canales como redes sociales, motores de búsqueda, sitios web y correo electrónico. Se diferencia del marketing tradicional por su enfoque en la comunicación y la interacción en línea, así como por su capacidad para medir y analizar los resultados en tiempo real[4].

Para ello los talleres, estarán orientados en dotar a los futuros empresarios de los conocimientos y habilidades necesarias para mejorar su desempeño en los procesos de marketing digital.

Metodología: Comprende el desarrollo de cuatro (04) talleres de nueve (09) horas de clase teórica magistral y prácticas cada taller, con una participación máxima de veinte (20) personas por cada taller. Para el desarrollo de cada taller se dispondrá de un espacio y/o auditorio adecuado con buenas condiciones de ventilación e iluminación, equipos tecnológicos y sonido. Se desarrollarán dos (02 talleres de acuerdo al siguiente contenido:

4 https://www.google.com/search?q=define+marketin+digital&sca_esv=38312a7202a7ceff&rlz=1C1GCEU_enCO1162&sxsrf=

TEMÁTICA	CANTIDAD	HORAS	# DE PARTICIPANTES	TALENTO HUMANO	REFRIGERIOS
Taller teórico: • **Definición de Marketing Digital** • **Fundamentos del Marketing Digital** • **Canales de Marketing Digital** • **Herramientas de Marketing Digital** • **Estrategias y Métricas** • **Marketing de Transparencia**	2 talleres	9 horas por cada taller, para un total de 18 horas	20 personas por cada taller para un total de 40 personas	1 profesional con experiencia en la temática a realizar.	21 refrigerios por taller para un total de 42 refrigerios

Y dos (02) talleres prácticos, para lo cual se deberá contar con la infraestructura adecuada para garantizar el desarrollo de las actividades del taller, aplicando ejercicios participativos a través de la metodología aprender-haciendo, como estrategia que permita afianzar las competencias y habilidades de los participantes.

TEMÁTICA	CANTIDAD	HORAS	# DE PARTICIPANTES	TALENTO HUMANO	REFRIGERIOS
Taller práctico: • **Diseño publicidad digital** • **Diseño de marketing de contenidos** • **Diseño de marketing para redes sociales**	2 talleres	9 horas por cada taller, para un total de 18 horas	20 personas por cada taller para un total de 40 personas	1 profesional con experiencia en la temática a realizar.	21 refrigerios por taller para un total de 42 refrigerios

Recurso humano:

Perfil requerido: Para la ejecución de esta actividad se contará con un (01) profesional de la ingeniería, administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar.

Servicio de refrigerios y bebidas calientes. Se deberá contar con bebidas calientes y refrigerios para los profesionales, el refrigerio a entregar, será tipo ración preparada, no industrializada, y corresponde a:

ALIMENTOS	PRINCIPAL	BEBIDAS
Refrigerio (84)	Picado de frutas	Malta o jugos en Tetra Pack
	Sándwich (jamón y queso)	
	Empanadas (carne, pollo o guiso)	

Los alimentos estarán debidamente empacados y servidos acorde a las normas de higiene y manipulación respectiva.

Productos a entregar:
Cuatro (04) talleres teóricos – práctico en marketin digital realizados.

Soportes:
- Informe ejecutivo del desarrollo de la actividad.
- Memorias del taller en medio magnético.
- Listado de asistencia con enfoque diferencial
- Registro fotográfico

ACTIVIDAD 2.6. TALLERES TEÓRICOS - PRÁCTICOS EN POSICIONAMIENTO DE MARCA.

El posicionamiento de marca se refiere a la forma en que una marca es percibida y distinguida por los consumidores en comparación con sus competidores. Corresponde al proceso de diseñar la imagen y la oferta de la marca para ocupar un lugar distintivo en la mente del público objetivo

En otras palabras, el posicionamiento de marca:
- Define el valor único de la marca
- Construye una identidad
- Transmite la propuesta de valor
- Se diferencia de la competencia
- Influye en la percepción del consumidor[5].

De acuerdo a lo anterior, los talleres estarán orientados en dotar a los futuros empresarios de los conocimientos y habilidades necesarias para mejorar su desempeño en los procesos de posicionamiento de marca.

Metodología: Comprende el desarrollo de cuatro (04) talleres de nueve (09) horas de clase teórica magistral y prácticas cada taller, con una participación máxima de veinte (20) personas por cada taller. Para el desarrollo de cada taller se dispondrá de un espacio y/o

[5] https://www.google.com/search?q=define+posicionamiento+de+marca&sca_esv=38312a7202a7ceff&rlz=

auditorio adecuado con buenas condiciones de ventilación e iluminación, equipos tecnológicos y sonido. Se desarrollarán dos (02 talleres de acuerdo al siguiente contenido:

TEMÁTICA	CANTIDAD	HORAS	# DE PARTICIPANTES	TALENTO HUMANO	REFRIGERIOS
Taller teórico: • ¿Qué es el Posicionamiento de Marca? • Importancia del Posicionamiento de Marca • Tipos de Posicionamiento de Marca • Estrategias para Mejorar el Posicionamiento de Marca • Instrumentos para desarrollar el posicionamiento de marca	2 talleres	9 horas por cada taller, para un total de 18 horas	20 personas por cada taller para un total de 40 personas	1 profesional con experiencia en la temática a realizar.	21 refrigerios por taller para un total de 42 refrigerios

Y dos (02) talleres prácticos, para lo cual se deberá contar con la infraestructura adecuada para garantizar el desarrollo de las actividades del taller, aplicando ejercicios participativos a través de la metodología aprender-haciendo, como estrategia que permita afianzar las competencias y habilidades de los participantes.

TEMÁTICA	CANTIDAD	HORAS	# DE PARTICIPANTES	TALENTO HUMANO	REFRIGERIOS
Taller práctico: • Definición de la marca. • Nombre de negocio • Creación del eslogan • Diseño del logotipo • Definición del lenguaje visual. • Construcción de la voz para la marca. • Construcción del branding	2 talleres	9 horas por cada taller, para un total de 18 horas	20 personas por cada taller para un total de 40 personas	1 profesional con experiencia en la temática a realizar.	21 refrigerios por taller para un total de 42 refrigerios

Recurso humano:

Perfil requerido: Para la ejecución de esta actividad se contará con un (01) profesional de la ingeniería, administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar.

Servicio de refrigerios y bebidas calientes. Se deberá contar con bebidas calientes y refrigerios para los profesionales, el refrigerio a entregar, será tipo ración preparada, no industrializada, y corresponde a:

ALIMENTOS	PRINCIPAL	BEBIDAS
Refrigerio (84)	Picado de frutas	Malta o jugos en Tetra Pack
	Sándwich (jamón y queso)	
	Empanadas (carne, pollo o guiso)	

Los alimentos estarán debidamente empacados y servidos acorde a las normas de higiene y manipulación respectiva.

Productos a entregar:
Cuatro (04) talleres teóricos – práctico en en posicionamiento de marca realizados.

Soportes:
- Informe ejecutivo del desarrollo de la actividad.
- Memorias del taller en medio magnético.
- Listado de asistencia con enfoque diferencial
- Registro fotográfico

De acuerdo a lo anterior, se actualizará la viabilidad acorde al rubro y a la fuente de financiación contemplada en el acuerdo anteriormente mencionado.

2.9. AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS REQUERIDOS PARA LA EJECUCION DEL OBJETO CONTRACTUAL.

N/A

2.10. DOCUMENTO TÉCNICO PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO

El documento técnico radicado y elegibilizado por el banco de proyectos, hace parte integral del presente proceso

3. LA MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y SU JUSTIFICACIÓN, INCLUYENDO LOS FUNDAMENTOS JURÍDICOS.

a. LA MODALIDAD DE SELECCIÓN

SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA.

b. JUSTIFICACIÓN DE LA MODALIDAD DE SELECCIÓN

La modalidad de selección del presente proceso se justifica teniendo en cuenta la naturaleza del servicio a prestar, el presupuesto de la entidad y el presupuesto oficial estimado para la contratación y por encontrarse dentro de las excepciones establecidas en el numeral 2 del artículo 2 de la ley 1150 de 2007. Los fundamentos jurídicos que amparan el proceso de selección son: El Estatuto General de Contratación de la Administración Pública (Ley 80 de

1993 y Ley 1150 de 2007) y Sus decretos reglamentarios especialmente el Decreto 1082 del 2015 Los temas no regulados por las disposiciones anteriores serán regulados por las leyes Civiles y Comerciales, y demás, normas que adicionen, complementen o regulen las condiciones del objeto de la contratación.

A su vez el artículo 2, numeral 2, literal b de la Ley 1150, reglamentada por el Decreto 1082 de 2015 en su artículo 2.2.1.2.1.2.20, establece que la modalidad de selección de Menor cuantía de contratación de menor cuantía, "*se entenderá por menor cuantía los valores que a continuación se relacionan, determinados en función de los presupuestos anuales de las entidades públicas expresados en salarios mínimos legales mensuales*".

Teniendo en cuenta que el contrato que se pretende suscribir corresponde a "DESARROLLO DE ACCIONES PARA EL FORTALECIMIENTO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA, DEPARTAMENTO DE ARAUCA", y que el Municipio de Arauca estableció como menor cuantía para la vigencia 2025 bajo el Decreto 002 del 10 de Enero 2025 el valor de SEISCIENTOS CUARENTA MILLONES QUINIENTOS SETENTA Y CINCO MIL PESOS ($640.575.000) M/CTE; además que se tiene que para el presente proceso, el presupuesto oficial asciende a "OCHENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS M/CTE ($85.000.000,00)", lo cual no supera el tope máximo establecido, permitiendo indicar que el presente proceso corresponde a **SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA**.

4. EL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y LA JUSTIFICACIÓN DEL MISMO

4.1. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO:

La administración ha estimado como presupuesto oficial del presente proceso de selección, la suma de **"OCHENTA Y CINCO MILLONES DE PESOS M/CTE ($85.000.000,00)**. Las propuestas que superen el presupuesto oficial no serán admisibles.

CERTIFICADO DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	RUBRO	FUENTE DE RECURSO	VALOR
0956 de 04 de septiembre de 2025	2.3.2.02.02.009.3602.02	0002 1.2.1.0.00 INGRESOS CARRIENTES DE LIBRE DESTINACION	$5.000.000,00
	2.3.2.02.02.009.3602.14	0410 1.2.4.3.03 SGP – PROPOSITO GENERAL – PROPOSITO GENERAL LIBRE INVERSION	$80.000.000,00
TOTAL			$85.000.000,00

4.2. ANÁLISIS DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE MERCADO:

Por la naturaleza del mercado, el objeto del contrato y aplicando los principios de transparencia y economía, se procedió a realizar el correspondiente estudio de mercado con el fin de determinar el valor estimado del presupuesto oficial y el promedio objeto del presente proceso.

La Secretaría de Gobierno, ha solicitado a diferentes oferentes cotizaciones para determinar el valor de los servicios que se pretende contratar, para determinar los precios del mercado y así cumplir con los parámetros del estudio económico. Los siguientes son datos oficiales extractados de las diferentes cotizaciones:

I	ACTIVIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	COTIZACION 1	COTIZACION 2	COTIZACION 3	VALOR UNITARIO PROMEDIO
1	**COMPONENTE 1: ACCIONES DE DIFUSIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS**						
1.4	Suministro de agendas personalizadas a una tinta	Unidad	1	$ 12.568,89	$ 12.697,15	$ 13.210,16	$ 12.825,40
1.5	Realización de un evento para la exposición y promoción de emprendimientos	Evento	1	$ 9.913.680,00	$ 10.014.840,00	$ 10.419.480,00	$ 10.116.000,00
2	**COMPONENTE 2: ESTRATEGIAS DE APOYO PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS ENFOCADOS AL EMPLEO FORMAL**						
2.1	Talleres teoricos para la asociatividad y creación de empresas	Taller	1	$ 2.820.930,00	$ 2.849.715,00	$ 2.964.855,00	$ 2.878.500,00
2.2	Talleres de fortalecimiento de iniciativas empresariales que fomenten el emprendimiento para la generación de empleo	Taller	1	$ 2.820.930,00	$ 2.849.715,00	$ 2.964.855,00	$ 2.878.500,00
2.3	Talleres teoricos en mercadeo, ventas y servicio al cliente	Taller	1	$ 2.820.930,00	$ 2.849.715,00	$ 2.964.855,00	$ 2.878.500,00
2.4	Talleres teoricos en procesos de comercializacion	Taller	1	$ 2.820.930,00	$ 2.849.715,00	$ 2.964.855,00	$ 2.878.500,00
2.5	Talleres teoricos - practico en marketin digital	Taller	1	$ 5.739.860,00	$ 5.798.430,00	$ 6.032.710,00	$ 5.857.000,00
2.6	Talleres teoricos - practicos en posicionamiento de marca	Taller	1	$ 5.739.860,00	$ 5.798.430,00	$ 6.032.710,00	$ 5.857.000,00

4.3. CUADRO DE COSTOS

Ítem	COMPONENTES Y SUS ACTIVIDADES	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	**COMPONENTE 1: ACCIONES DE DIFUSIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS**				
1.1	Estrategia de comunicación y difusión	Estrategia	1	$3.225.070,00	$ 3.225.070,00
1.2	Servicio de Perifoneo por las calles de la ciudad de Arauca	Hora	20	$ 59.850,00	$ 1.197.000,00
1.3	Suministro de camisas tipo polo con bordado.	Unidad	4	$ 48.292,00	$ 193.168,00
1.4	Suministro de agendas personalizadas a una tinta	Unidad	30	$ 12.825,40	$ 384.762,00

1.5	Realización de un evento para la exposición y promoción de emprendimientos	Evento	1	$10.116.000,00	$ 10.116.000,00
2	**COMPONENTE 2: ESTRATEGIAS DE APOYO PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS ENFOCADOS AL EMPLEO FORMAL**				
2.1	Talleres teoricos para la asociatividad y creación de empresas	Taller	2	$ 2.878.500,00	$ 5.757.000,00
2.2	Talleres de fortalecimiento de iniciativas empresariales que fomenten el emprendimiento para la generación de empleo	Taller	2	$ 2.878.500,00	$ 5.757.000,00
2.3	Talleres teoricos en mercadeo, ventas y servicio al cliente	Taller	2	$ 2.878.500,00	$ 5.757.000,00
2.4	Talleres teoricos en procesos de comercialización	Taller	2	$ 2.878.500,00	$ 5.757.000,00
2.5	Talleres teoricos - practico en marketin digital	Taller	4	$ 5.857.000,00	$ 23.428.000,00
2.6	Talleres teoricos - prácticos en posicionamiento de marca	Taller	4	$ 5.857.000,00	$ 23.428.000,00
				VALOR TOTAL	**$ 85.000.000,00**

5. LOS CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MAS FAVORABLE

El procedimiento de selección del contratista está sometido a los principios de transparencia, selección objetiva e igualdad de derechos y oportunidades de los que se deriva la obligación de someter a todos los oferentes a las mismas condiciones definidas en la ley, de conformidad a lo anterior y en cumplimiento a lo establecido en el manual de contratación de la Alcaldía del municipio de Arauca, los criterios para seleccionar la oferta más favorable para la entidad, serán Responsabilidad de los lideres que suscriban el anexo 2 denominado **LOS CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE** el cual hace parte integral del presente estudio, y bajo los lineamientos descritos en el numeral 2° del artículo 5° de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 88 de la ley 1474 de 2011 estipula que: La oferta más favorable será aquella que, teniendo en cuenta los factores técnicos y económicos de escogencia y la ponderación precisa y detallada de los mismos contenida en los pliegos de condiciones o sus equivalentes, resulte ser la más ventajosa para la entidad, sin que la favorabilidad la constituyan factores diferentes a los contenidos en dichos pliegos.

6. EL ANÁLISIS DE RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO

Cumpliendo con lo expresado en el decreto 1082 de 2015, y con base al desarrollo legal, sobre el principio de ecuación contractual, los riesgos previsibles que puedan afectar la equivalencia económica del contrato que llegare a adjudicarse, obedecen a riesgos normales que se imputan exclusivamente al contratista afectado.

Por lo anterior se consolido el análisis de riesgos conforme a las tablas establecidas en el citado manual, contenidas en el documento ver A**nexo 1** denominado **MATRIZ DE RIESGO** el cual hace parte integral del presente estudio.

7. LAS GARANTÍAS QUE LA ENTIDAD ESTATAL CONTEMPLA EXIGIR EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN

7.1. FASE PRECONTRACTUAL:

La entidad de conformidad con lo señalado en el artículo 2.2.1.2.3.1.9 del decreto 1082 De 2015 se exigirá a los proponentes, constituir la siguiente garantía:

GARANTÍA DE SERIEDAD DEL OFRECIMIENTO: El proponente debe presentar con la propuesta una garantía de seriedad de la oferta que cumpla con los parámetros, condiciones y requisitos que se indican en este numeral.
Cualquier error o imprecisión en el texto de la garantía presentada será susceptible de aclaración por el proponente hasta el término de traslado del informe de evaluación. Sin embargo, la no entrega de la garantía no es subsanable y se rechazará la oferta.

Las características de la garantía son las siguientes:

Características	**Condiciones**
Clase	Cualquiera de las clases permitidas por el artículo 2.2.1.2.3.1.2 del decreto 1082 de 2015, a saber: (i) contrato de seguro contenido en una poliza, (ii) patrimonio autónomo y (iii) garantía bancaria.
Asegurado/ Beneficiario	Municipio de Arauca identificado con Nit. 800102504-0
Amparos	Los perjuicios derivados del incumplimiento del ofrecimiento en los eventos señalados en el artículo 2.2.1.2.3.1.6 del decreto 1082 de 2015.
vigencia	3 meses contados a partir de la fecha de cierre del proceso de contratación.
Valor asegurado	Quince por ciento (15%) del presupuesto oficial del proceso de selección.
Tomador	- Para las personas jurídicas: la garantía deberá tomarse con el nombre o razón social y tipo societario que figura en el certificado de existencia y representación legal expedido por la cámara de comercio respectiva, y no solo con su sigla, a no ser que en el referido documento se exprese que la sociedad podrá denominarse de esa manera. - Para los proponentes plurales: la garantía deberá ser otorgada por todos los integrantes del proponente plural, para lo cual se deberá relacionar claramente los integrantes, su identificación y porcentaje de participación, quienes para todos los efectos serán los otorgantes de la misma.

Si en desarrollo del proceso de selección se modifica el cronograma, el proponente deberá ampliar las vigencias de las garantías de seriedad de la oferta hasta tanto no se hayan perfeccionado y cumplido los requisitos de ejecución del respectivo contrato.

La propuesta tendrá una validez igual al término de vigencia establecido para la garantía de seriedad del artículo 2.2.1.2.3.1.2 del decreto 1082 de 2015 oferta.
Durante este periodo la propuesta será irrevocable, de tal manera que el proponente no podrá retirar ni modificar los términos o condiciones de la misma, so pena que la entidad pueda hacer efectiva la garantía de seriedad de la oferta.

La vigencia de la garantía será desde la presentación de la oferta y hasta la aprobación de la garantía de cumplimiento del contrato, pero en todo caso deberá prorrogarse su vigencia cuando el MUNICIPIO DE ARAUCA resuelva ampliar los plazos previstos para la presentación de propuesta y/o para la evaluación y adjudicación del contrato y/o para la suscripción del contrato. La prórroga deberá ser por un plazo igual al de la ampliación o ampliaciones determinadas por el MUNICIPIO DE ARAUCA, siempre que la prorroga no exceda de tres (3) meses.

NOTA: De conformidad con lo descrito en el Decreto 1860 de 2021, articulo 2.2.1.2.4.2.15, de los criterios diferenciales en el sistema de compras públicas, para el caso de los emprendimientos y empresas de mujeres, entidad exigirá como valor asegurado de la garantía de seriedad el valor de DIEZ POR CIENTO (10%) del PRESUPUESTO OFICIAL, Y debe estar vigente desde la presentación de la oferta, deberá constituirse por un término de tres (3) meses y hasta la aprobación de la garantía de cumplimiento del contrato

Del mismo modo, la entidad exigirá como valor asegurado de la garantía de la seriedad, el valor de DIEZ POR CIENTO del PRESUPUESTO OFICIAL, a los proponentes que acrediten su condición de Mipyme.

Para el caso de los proponentes plurales, lo anterior solo se aplicará si por lo menos uno de los integrantes acredita la calidad de emprendimiento y empresas de mujeres, o Mipyme, y tienen una participación igual o superior al diez por ciento en el consorcio o unión temporal.

7.2. FASE CONTRACTUAL

Con el fin de garantizar las obligaciones surgidas del contrato, las cuales deben mantenerse vigentes durante su vida y liquidación, ajustadas a los límites, existencia y extensión del riesgo amparado, debe constituirse como mecanismo de cobertura del riesgo una póliza de seguros tal como lo establece el art. 2.2.1.2.3.1.2 del decreto 1082 de 2015.

GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO GENERAL DEL CONTRATO Y EL PAGO DE MULTAS Y SANCIONES, con un valor asegurado del veinte por ciento (20%) del valor del contrato, por su término de duración y seis (6) meses más, incluyendo en ellas el pago de multas y cláusula penal pecuniaria. El amparo de cumplimiento del contrato cubrirá a la entidad estatal contratante de los perjuicios directos derivados del incumplimiento total o parcial de las obligaciones nacidas del contrato, así como los perjuicios causados a la entidad estatal como consecuencia de la conducta dolosa o culposa, o de la responsabilidad imputable a los particulares, derivados de un proceso de responsabilidad fiscal. En todo caso el presente amparo deberá permanecer vigente hasta la liquidación del contrato, conforme a lo establecido en el artículo 2.2.1.2.3.1.12 del decreto 1082 de 2015.

GARANTÍA DE CALIDAD DEL SERVICIO: que cubre al municipio de Arauca de los perjuicios imputables al contratista garantizado que surjan con posterioridad a la terminación del contrato y que se deriven de la mala calidad del servicio prestado, teniendo en cuenta las condiciones pactadas en el contrato, con un valor asegurado del veinte por ciento (20%), del valor total del contrato, por el término de ejecución del mismo y seis (6) meses más.

GARANTIA BUEN MANEJO Y CORRECTA INVERSION DEL ANTICIPO: por un valor equivalente al cien 01 ciento (100%) del valor del anticipo con una vigencia igual al término del contrato y seis (6) meses más de igual manera deberá mantenerse vigente hasta la etapa de liquidación del contrato, articulo 2.2.1.2.3.1.11 del Decreto 1082 de 2015.

GARANTÍA DE PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES E INDEMNIZACIONES LABORALES. Por una cuantía equivalente al diez (10%) por ciento del valor del presente contrato y un término igual al plazo de ejecución más tres (3) años más. Artículo 2.2.1.2.3.1.13 del Decreto 1082 de 2015

CALIDAD DEL BIEN: que cubre al municipio de Arauca de los perjuicios imputables al contratista garantizado que surjan con posterioridad a la terminación del contrato y que se deriven de la mala calidad de los bienes entregados, teniendo en cuenta las condiciones pactadas en el contrato, con un valor asegurado del veinte por ciento (20%), del valor total del contrato, por el término de ejecución del mismo y un (1) año más.

GARANTÍA DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL. Por una cuantía no inferior a doscientos salarios mínimos mensuales legales vigentes (200 SMMLV) al momento de la expedición de la póliza, y con una vigencia igual al plazo de ejecución del contrato. Artículo 2.2.1.2.3.1.17 del Decreto 1082 de 2015.

INDEMNIDAD:

El contratista deberá mantener indemne al municipio de Arauca de toda reclamación, demanda, acciones legales o similares, originadas en reclamaciones de terceros, que tengan como causa toda acción u omisión del contratista, subcontratista o dependientes a su cargo y que con ellas haya ocasionado daños, lesiones y/o perjuicios a terceros durante la ejecución del contrato.

Así mismo, el municipio de Arauca podrá hacer uso de la cláusula penal pecuniaria y de la cláusula de multas en caso de presentarse alguna irregularidad en la ejecución contractual, pudiendo acudir incluso al ejercicio de las potestades excepcionales que se pacten dentro del texto contractual. En cualquier evento en que se aumente el valor del contrato o se prorrogue su vigencia, deberá ampliarse o prorrogarse la correspondiente garantía. La aseguradora, responderá al municipio por el pago de todas las sumas que sean exigibles al contratista, por razón del incumplimiento de cualquiera de las obligaciones derivadas del contrato. El municipio de Arauca se reserva el derecho de verificar la autenticidad de la garantía única de cumplimiento a favor de entidades estatales.

8. LA INDICACIÓN DE SI EL PROCESO DE CONTRATACIÓN ESTÁ COBIJADO POR UN ACUERDO COMERCIAL

En cumplimiento al numeral 8 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del decreto 1082 de 2015 del 25 de mayo de 2015, y una vez verificados en la página Web de Colombia compra eficiente y en la del Ministerio de comercio, industria y turismo, los acuerdos comerciales y tratados de libre comercio (TLC), negociables por Colombia en los capítulos de contratación pública, se estableció

Tal como puede verificarse en el manual para el manejo de acuerdos comerciales en proceso de contratación, expedido por Colombia compra eficiente, precisa:

ESTADOS		Entidad Estatal Incluida	Presupuesto del proceso de contratación es superior al valor del acuerdo comercial	Excepción aplicable al proceso de contratación	Proceso de contratación Cubierto por el acuerdo comercial
ALIANZA PACIFICO	CHILE	SI	NO	NO	NO
	MEXICO	NO	N/A	N/A	N/A
	PERU	SI	NO	NO	NO
CANADA		NO	N/A	N/A	N/A
CHILLE		SI	NO	NO	NO
COREA		NO	N/A	N/A	N/A
COSTA RICA		SI	NO	NO	NO
ESTADOS AELC		SI	NO	NO	NO
ESTADOS UNIDOS		NO	N/A	N/A	N/A
MEXICO		NO	N/A	N/A	N/A

TRIANGULO NORTE	GUATEMALA	SI	NO	NO	SI
	HONDURAS	NO	N/A	N/A	N/A
	SALVADOR	SI	NO	NO	SI
UNION EUROPEA		SI	NO	NO	NO
LA DECISION 439 DE 1998 DE LA SECRETARIA DE LA CAN		SI	SI	NO	SI

De conformidad con lo señalado en el numeral 8 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del decreto 1082 de 2015, una vez verificada la página web del Ministerio de comercio, Industria y turismo, el objeto del presente proceso de selección se encuentra incurso en uno de los tratados Internacionales vigentes denominado TRIANGULO DEL NORTE y LA DECISIÓN 439 DE 1998 DE LA SECRETARIA DE LA CAN.

9. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

Con el presente estudio se demuestra que el Municipio de Arauca requiere adelantar un proceso de contratación bajo la modalidad de **"SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA"** con la que se pretende cubrir una necesidad de la comunidad o atender expectativas de la misma, las cuales se encuentran dentro del marco del Plan de Desarrollo **(ARAUCA PROSPERA Y SEGURA 2024-2027).**

Consecuentemente, el desarrollo del presente estudio deja clara la conveniencia, así como la oportunidad de la ejecución del proceso contractual en las condiciones analizadas particularmente en cada uno de sus numerales. Consiguientemente, por ser viable y además porque se cuenta con un presupuesto asignado para ello, se recomienda llevar a cabo la contratación objeto del presente estudio previo. Así mismo, se debe tener en cuenta los principios y obligaciones en cuanto a la protección de los principios del derecho internacional, la publicidad de las contrataciones, el uso de medios electrónicos, las modalidades de contratación y la revisión de impugnaciones en la configuración de los documentos del proceso contractual.

En los anteriores términos, se presenta el estudio previo de necesidad, conveniencia, oportunidad, con sujeción a lo previsto en las Leyes 80 de 1993, 1150 de 2007 y el decreto 1082 de 2015.

Atentamente,

Res (E) 810 28-08-25

NANCY MARVELIS PEÑA HIDALGO
Secretaria de Agricultura, Desarrollo Económico y Sostenible Municipal

Revisó: Paul Alfonso Bernal - Profesional Universitario