ESTUDIO DEL SECTOR ECONOMICO Y DE COSTOS CONTRACTUAL

En cumplimiento del Art. 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, que establece el "deber de análisis de la Entidades Estatales. La Entidad Estatal debe hacer durante la etapa de planeación el análisis necesario para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizaciones, técnica y de Análisis de Riesgo. La Entidad debe dejar constancia de este análisis en los Documentos del Proceso", Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, y las demás que modifiquen, aclaren o sustituyan).

DATOS GENERALES DE LA CONTRATACION	
Fecha emisión estudio	octubre 2020
Dependencia que elabora el estudio:	**Dirección de Competitividad Bogotá Región** **Subdirección de Internacionalización**
Nombre del director (a) que presenta el estudio y de los miembros del equipo técnico que participaron en su elaboración:	**Paula Cucalón Trujillo –** Directora de Competitividad Bogotá Región **María Paulina Gómez Gómez –** Subdirectora de Internacionalización **Diego B. Mesa R. –** Profesional Especializado **Waldo A. Mendieta Pinzón** - Contratista
Ítem(s) del Plan de Contratación (Art. 2.2.1.1.1.4.1. Decreto 1082 de 2015)	El objeto del convenio se encuentra contenido en el Plan Anual de Adquisiciones de la Secretaría de conformidad con lo señalado en el Art. 2.2.1.1.1.4.1 del Decreto 1082 del 2015, así: Ítem: Fortalecimiento del comercio exterior, la productividad y el posicionamiento de Bogotá. 3-3-1-16-01-25-7844-000Línea: 7 844 010
Objeto de la contratación:	Aunar esfuerzos administrativos, técnicos y financieros para desarrollar la estrategia de fortalecimiento del ecosistema de economía digital en Bogotá a través del diseño de una hoja de ruta para impulsar la ciudad como la primera e-Región de Colombia con proyección internacional
Procedimiento de contratación previsto:	Contratación directa: Convenio de Asociación: 1.1 Convenio para el cumplimiento de las actividades propias de las entidades públicas con participación de particulares: Art. 96 ley 489 de 1998___ Convenio con entidades sin ánimo de lucro a la que hace referencia el inciso segundo del artículo 355 de la Constitución Política: Decreto 092 de 2017_(X)_
Valor del contrato (Presupuesto Oficial):	CUATROCIENTOS SETENTA Y SEIS MILLONES CIENTO SIETE MIL QUINIENTOS CINCUENTA PESOS MONEDA CORRIENTE ($476.107.550,00), IVA y demás impuestos incluidos

	Por parte de la SDDE: Trescientos veinticuatro millones cuatrocientos sesenta y seis mil seiscientos sesenta y siete pesos ($324.466.667,00) en efectivo Por parte de CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO: Ciento cincuenta y un millones seiscientos cuarenta mil ochocientos ochenta y tres pesos ($151.640.883,00) contrapartida en efectivo.

ELEMENTOS DEL ESTUDIO

1. Introducción

El Concejo de Bogotá mediante Acuerdo 257 de 2006, por el cual se dictan normas básicas sobre la estructura, organización y funcionamiento de los organismos y de las entidades de Bogotá, Distrito Capital, y se expiden otras disposiciones, en su artículo 75 creó la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, la cual tiene dentro de sus funciones básicas "*Liderar la política de competitividad regional, la internacionalización de las actividades económicas, las relaciones estratégicas entre los sectores público y privado y la asociatividad de las distintas unidades productivas.*"

Por su parte, el Decreto Distrital 437 de 2016 "*Por el cual se determina la estructura organizacional, las funciones de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, y se dictan otras disposiciones*", en su artículo (13o) le asigna entre otras, las siguientes funciones a la Dirección de Competitividad Bogotá Región: *"a. Asesorar al despacho en la formulación e implementación de políticas, planes, programas y proyectos de desarrollo económico que permitan el desarrollo económico sostenible de los sectores productivos de los bienes y servicios en un marco de competitividad e integración regional, b. Asesorar al despacho en la formulación e implementación de políticas, planes, programas, proyectos e incentivos de atracción de inversión nacional y extranjera; en estrecha coordinación con la Corporación Bogotá Región Dinámica y otras instituciones que tengan competencias afines y... h. Participar en la estructuración de los proyectos prioritarios de la ciudad, orientados a aumentar la productividad, competitividad y el desarrollo económico."*

A su vez, el artículo 15° del Decreto en mención, relaciona las funciones de la Subdirección Internacionalización, las siguientes:

a) Liderar la definición de estrategias para la promoción y mejoramiento de la oferta exportable de bienes y servicios de sectores estratégicos de la economía bogotana
b) Identificar y promover proyectos estratégicos para la localización empresarial y el mejoramiento de la cadena de suministro de las empresas de Bogotá y la Región.

Adicionalmente el Concejo de Bogotá suscribió el Acuerdo Distrital No. 766 del 02 de 2020 "*Por medio del cual se institucionaliza un canal de apoyo para los empresarios con potencial exportador de Bogotá y se dictan otras disposiciones*". Acto jurídico que establece un marco de acción y ofrece lineamientos, que se traducen en un mandato permanente para la administración de la ciudad, en materia de promoción de exportaciones.

Por su parte el Acuerdo Distrital 761 de 2020 por medio del cual se adopta el Plan Distrital de Desarrollo 2020 – 2024 "*Un Nuevo Contrato Social y Ambiental Para el Siglo XXI*", incorpora dentro de sus propósitos el de "Hacer un nuevo contrato social con igualdad de oportunidades para la inclusión social, productiva y política" que a su vez plantea como uno de sus logros el de "*Promover aglomeraciones productivas y sectores de*

alto impacto con visión de largo plazo en Bogotá – Región".

Para lo anterior se establecieron dos programas que son: 24). Bogotá Región Emprendedora e Innovadora y 25). Bogotá región productiva y competitiva. Dentro de este último la Secretaría cuenta con un proyecto de inversión registrado en el Banco de Proyectos de Inversión del Distrito con el código 7844, denominado "*Fortalecimiento del Comercio Exterior, la Productividad y el Posicionamiento de Bogotá*", cuyo objetivo general es "*Incrementar la vinculación y proyección internacional del comercio y la inversión de la economía bogotana, en un contexto de reactivación global post pandemia COVID 19.*"

Para este tipo de acciones específicamente dentro del proyecto de inversión se estableció la meta plan "*Abrir nuevos mercados/segmentos comerciales para al menos 100 empresas, mipymes y/o emprendimientos con potencial exportador y atracción de eventos, que permita la reactivación económica local*" y la metas proyecto: "*Apoyar empresas para su vinculación a mercados internacionales y a la gestión exportadora*" y "*Desarrollar 1 proyecto de digitalización de canales comerciales para la internacionalización de empresas.*"
En tal sentido y de acuerdo con lo previsto en el numeral 1 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015, se establece que el convenio que se espera suscribir aportaría al cumplimento de las metas previstas en el Proyecto de Inversión No. 7844 "*Fortalecimiento del Comercio Exterior, la Productividad y el Posicionamiento de Bogotá.*" De acuerdo con lo indicado en el cuadro siguiente:

Metas proyecto Dirección de Competitividad Bogotá Región	Resultado esperado
Desarrollar 1 proyecto de digitalización de canales comerciales para la internacionalización de empresas.	Un modelo digital de negocio implementado para un grupo de empresas bogotanas a través de estrategias de comercio electrónico transfronterizo
Apoyar 100 empresas para su vinculación a mercados internacionales y a la gestión exportadora.	Al menos diez (10) empresas Bogotanas con estrategia de internacionalización implementadas, a través de modelos de comercio electrónico transfronterizo
Fuente: Plan Distrital de Desarrollo 2020 – 2024 "Un Nuevo Contrato Social y Ambiental Para el Siglo XXI"	

Lo anterior teniendo en cuenta que la Alcaldía Mayor de Bogotá a través de la SDDE ha pensado en un conjunto de acciones para el periodo de gobierno 2020 – 2024, que primordialmente busca aunar esfuerzos entre actores públicos y privados para promover y fortalecer el tejido exportador a través de acciones que potencien y mejoren la competitividad de la oferta exportable de la ciudad, logrando mayor incursión en nuevos mercados, segmentos internacionales y mayor vinculación comercial internacional de las empresas.

Intervenir el ADN de la empresa para inspirar, planificar y acompañar su vinculación con dinámicas y mercados internacionales resulta en ganancias más allá de los ingresos. Cuando una empresa participa en procesos de exportación su curva de aprendizaje y capacidad de competencia crece, se modifica su modelo de negocio y se permite innovar y crecer, y en consecuencia, aumenta su aporte a la economía y a la competitividad de la oferta local.

El lo concerniente al clima de inversión de la ciudad de Bogotá, el Banco Mundial (2020) señala que para crear un clima de inversión competitivo, propicio para atraer, mantener y promover inversiones que favorezcan un crecimiento impulsado por la actividad empresarial, se debe trabajar en la eliminación de los obstáculos legales, regulatorios, institucionales y de procedimiento que afectan todas las etapas del ciclo de inversión y negocios.

El fDi American cities of the future 2019/20 ubica a la capital como la tercera ciudad del futuro en Latinoamérica, superada apenas por Ciudad de México y por Sao Paulo, pero sobrepasando grandes ciudades como Santiago, Monterrey, San José, entre otras. Este escalafón mide a las ciudades en temas referentes a la

inversión extranjera, potencial económico, capital humano, conectividad y rentabilidad o costo de eficiencia, lo que indica el gran avance que ha obtenido Bogotá en el transcurso de los últimos años, siendo una de las ciudades con mayor atracción de inversión extranjera.

De acuerdo con ProColombia, entidad rectora de la estrategia de promoción de inversión en Colombia, recomienda mayor articulación entre las agencias y las autoridades regionales con el fin de atraer inversión extranjera de calidad a las regiones, lo cual impactará en un crecimiento y desarrollo económico estratégico y organizado, a partir de la IED.

También señala como "lo ideal es comenzar con un diagnóstico de la región desde la perspectiva de potencial productivo, facilidades de transporte y logística, disponibilidad de talento humano, costos de operación, beneficios tributarios existentes, conectividad aérea, acceso a puertos y tejido empresarial existente entre otros elementos".

Lo anterior resulta relevante en la medida que determina los diferentes factores que condicionan la toma de decisión de los potenciales inversionistas en las regiones o ciudades. En tal sentido la ciudad de Bogotá viene desde hace varios años trabajando de manera articulada con el sector privado en una iniciativa que converge en el accionar de Invest in Bogotá, la cual ha sido a todas luces exitosa y ha obtenido reconocimiento a nivel nacional e internacional.

No obstante, aún prevalecen algunas situaciones que afectan las decisiones de inversión y que emergen de la propia dinámica de promoción en los sectores priorizados:

a.) Cierre de brechas en habilidades y competencias del talento humano: En este ítem se presentan deficiencias cuantitativas y cualitativas, en programadores y personal de back office para sectores IT y BPO respectivamente.
b.) Entorno regulatorio de la ciudad: Se refiere a trámites engorrosos de resorte de la ciudad, que dificultan la puesta en marcha de proyectos de inversión. Esto se articula con la agenda de competitividad y sectores estratégicos de la economía de la ciudad.

En tal sentido se observa para el caso específico de Bogotá que aunque ha resultado loable la gestión publico privada desarrollada de la mano con el sector privado para la operación de IIB, aun se requiere incrementar la gestión interinstitucional para abordar los principales obstáculos que afectan la inversión, así como aumentar el impacto de la estrategia internacional de mercadeo de ciudad dirigida a públicos estratégicos interesados en desarrollar negocios o inversiones, máxime el contexto actual en que los mercados globales se encuentran en pausa y a la espera de la evolución de la crisis global generada por la pandemia del COVID 19, en un horizonte de reactivación de la economía mundial.

2. Objetivo del estudio

El presente estudio tiene como objetivo realizar un análisis de la oferta y demanda de la prestación de servicios profesionales técnicos especializados para desarrollar una estrategia de fortalecimiento del ecosistema de economía digital en Bogotá a través del diseño de una hoja de ruta para impulsar la ciudad como la primera e-Región de Colombia con proyección internacional y de manera complementaria y como expresión concreta de dicha estrategia se buscará implementar un proceso de asistencia técnica que impacte a un grupo de empresas de la ciudad en su proceso de digitalización e internacionalización a través del comercio electrónico, con el fin de brindar herramientas para su fortalecimiento, adaptación a las condiciones de mercado y un encuentro con oportunidades de negocio, permitiendo:

- Conocer las características fundamentales de llas empresas que conforman el segmento del mercado que cuenta con la capacidad de suplir la presente necesidad de contratación por parte de la SDDE.
- Determinar las variables financieras y técnicas que sirvan de base para estructurar el proceso de selección, garantizando la pluralidad de oferentes y su selección objetiva.
- Establecer los precios promedio del mercado y el presupuesto del servicio a contratar, tomando de referencia el análisis efectuado de los precios suministrados por parte del mercado.

Lo anterior en aras de que la SDDE seleccione el contratista idóneo para suplir las necesidades de la Entidad, mitigando el riesgo de incumplimiento por parte del contratista seleccionado.

3. Ficha Resumen desde la perspectiva comercial

FICHA RESUMEN DEL ESTUDIO						
Requerimiento	Aunar esfuerzos administrativos, técnicos y financieros para desarrollar la estrategia de fortalecimiento del ecosistema de economía digital en Bogotá a través del diseño de una hoja de ruta para impulsar la ciudad como la primera e-Región de Colombia con proyección internacional					
Área solicitante	Dirección de Competitividad Bogotá Región – Subdirección de Internacionalización					
Proveedores	Consultados	2	Participaron*	2	Porcentaje de participación	100%
Fecha de Inicio del estudio de mercado	01-9-2020		Fecha de Finalización		30-9-2020	
Valor estimado del contrato	CUATROCIENTOS SETENTA Y NUEVE MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y DOS MIL QUINIENTOS CINCUENTA PESOS MONEDA CORRIENTE ($479.252.550), IVA y demás impuestos incluidos					
Plazo estimado Ejecución	DOS (02) MESES					
Modalidad de contratación	Contratación directa - Convenio de Asociación para el cumplimiento de las actividades propias de las entidades públicas con participación de particulares – art. 96 ley 489 de 1998					

*Participaron: Son todos los proveedores que respondieron a la invitación, ya sea mediante observaciones, cotización o manifestación expresa de no participar.

Nota: De los 05 aliados potenciales que se contactaron, 02 enviaron propuesta

4. Análisis de la situación actual

4.1. Histórico de contratación

Durante los últimos 4 años, la Entidad ha realizado procesos similares para la promoción de exportaciones: A continuación, se resumen los procesos de selección y los contratos resultantes de los mismos:

Vigencia	2016
Número proceso	N/A
Modalidad de Selección	Contratación directa
Objeto	"Aunar esfuerzos para implementar el programa Bogotá Diversifica y Exporta-BDEX a pymes de los sectores productivos de Bogotá, mediante la incursión del tejido empresarial a mercados internacionales"
Presupuesto oficial (P.O.)	Seiscientos setenta y cinco millones de pesos moneda corriente ($675.000.000) – APORTES DE LA SDDE
Número del convenio	Adición al Convenio 220-2015
Asociado	Fiducoldex - Procolombia

Valor total del convenio	Setecientos ochenta y siete millones trescientos mil pesos moneda corriente ($787.300.000)			
Plazo de ejecución	Dieciocho (18) meses			
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	N/A			
Margen mínimo de mejora (*)	N/A			
Precio promedio mensual o unitario	Ítem	Cantidad	Unidad	Precio unitario
	Proceso de adecuación de oferta exportable con actividad comercial internacional	36	Empresa	$5.109.000, o

(*) Solo aplica para Selecciones Abreviadas - SUBASTA INVERSA

Vigencia	2017			
Número proceso	N/A			
Modalidad de Selección	Contratación directa			
Objeto	"Aunar esfuerzos administrativos, financieros, técnicos y en recurso humano para desarrollar un proceso de fortalecimiento empresarial a un grupo de 30 unidades productivas de sectores económicos estratégicos de la ciudad de Bogotá D.C., con miras a incrementar sus niveles de internacionalización comercial y exportaciones, como un factor de mejoramiento de los ingresos y empleos en dichas empresas"			
Presupuesto oficial (P.O.)	Trescientos cincuenta millones quinientos quince mil ochocientos mil pesos moneda corriente ($350.515.800,o) – APORTES DE LA SDDE			
Número del convenio	104 - 2017			
Asociado	Fiducoldex - Procolombia			
Valor total del convenio	Cuatrocientos veintisiete millones ciento quince mil ochocientos pesos moneda corriente ($427.115.800,o)			
Plazo de ejecución	14 meses			
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	N/A			
Margen mínimo de mejora (*)	N/A			
Precio promedio mensual o unitario	Ítem	Cantidad	Unidad	Precio unitario
	Proceso de adecuación de oferta exportable con actividad comercial internacional	38	Empresa	$8.544.299, o

Vigencia	2018
Número proceso	CM 002 - 2018
Modalidad de Selección	Concurso de méritos
Objeto	"Desarrollar el proceso de fortalecimiento empresarial orientado a la internacionalización de un grupo de empresas exportadoras o con potencial exportador de la ciudad Bogotá D.C. que hagan parte de los sectores económicos priorizados por la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico"
Presupuesto oficial (P.O.)	Trescientos cincuenta millones quinientos quince mil ochocientos mil pesos moneda corriente ($350.515.800,o) – APORTES DE LA SDDE
Número del convenio	312 - 2018
Asociado	UT RIBE
Valor total del convenio	Doscientos veintidós millones setenta y nueve mil ochocientos setenta y siete pesos ($222.079.877,00),
Plazo de ejecución	7 meses
Diferencia entre P.O. y valor contratado (%)	N/A
Margen mínimo de mejora (*)	N/A

Precio promedio mensual o unitario	Ítem	Cantidad	Unidad	Precio unitario
	Proceso de adecuación de oferta exportable **SIN actividad comercial internacional**	45	Empresa	$4.935.108, o

Posteriormente para la vigencia 2019 se desarrolló el convenio de asociación 261 con Fiducoldex ProColombia, que tuvo la misma orientación hacia la promoción de exportaciones de la ciudad. No se incluye en el presente estudio por cuanto actualmente dicho convenio se encuentra actualmente en proceso de liquidación con lo cual los valores definitivos ejecutados para cada una de las actividades se encuentran en revisión y conciliación contable.

4.2. Requerimientos (Perspectiva técnica)

Para el presente proceso de selección, la Subdirección de Internacionalización de la Dirección de Competitividad Región, desarrolló los requerimientos técnicos mínimos, de obligatorio cumplimiento por el contratista, contemplados en el Anexo 1. *FICHA DE CONDICIONES TECNICAS PARA LA PRESTACION SERVICIO Y/O ENTREGA DE BIEN*, O EN EL DOCUMENTO DE ESTUDIOS PREVIOS adjunto al presente documento.

Al analizar los requerimientos contemplados en las Fichas Técnicas de contrataciones anteriores con los actuales, se evidencian los siguientes cambios principales:

- Adicional a un proceso de fortalecimiento empresarial orientado al cierre de brechas para el ingreso al mercado internacional, se requiere un componente altamente especializado en la transferencia de conocimiento y el acompañamiento requerido para la implementación sostenible de modelos de negocio en entornos digitales que consideren las necesidades identificadas de la demanda internacional de productos y servicios.
- Lo anterior a partir de (i) la transferencia de conocimiento específico sobre comercio exterior en este medio transaccional, (ii) la asesoría en el diseño de los modelos de negocio y (iii) el montaje de una tienda virtual transaccional con la integración en las soluciones de pago y logística para la venta internacional de bienes.
- Otro factor diferencial que el potencial aliado debe tener y que se orienta a satisfacer la necesidad identificada por la SDDE es la capacidad de desarrollar un proyecto de digitalización de canales comerciales para la internacionalización de empresas, que no se queda meramente en la intervención en la escala micro del ecosistema, orientado específicamente a las operaciones de las empresas.
- Este proyecto se eleva a una escala superior que busca posicionar a Bogotá como la primera E-Región del país, proponiendo una estrategia coordinada entre los principales actores del ecosistema, públicos y privados, que permita a la ciudad potenciar sus ventajas de cara a posicionarse como un verdadero hub internacional de comercio electrónico en Latinoamérica.

5. Análisis del entorno

5.1. Análisis del mercado: (perspectiva legal comercial y técnica)

El comercio electrónico ha tenido un auge en el comercio de bienes y servicios pues ha ganado participación como medio transaccional. Esto ha sido producto de una acelerada expansión de las tecnologías, la

incorporación de políticas de transformación digital en la estructuración de modelos de negocios empresariales, el aumento del uso de internet, entre otros. En este contexto, se ha podido evidenciar las diferencias entre los medios tradicionales y digitales, en especial en lo referente a la forma en las que las empresas se aproximan a sus potenciales consumidores y realizan de manera efectiva la venta de los productos y servicios a nivel nacional e internacional.

La conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés) mediante el Índice de Comercio Electrónico del 2019 informó que en promedio los países pertenecientes a la OCDE (organización a la que Colombia se encuentra afiliada recientemente) cuentan con los elementos requeridos para una adecuada adopción y expansión del comercio electrónico pues tienen en promedio un índice de 85,59%, un poco distante a los resultados obtenidos por Colombia que correspondieron al 60,5%. En relación con la región de América Latina y al promedio mundial, los resultados de Colombia son superiores.

En cuanto a los factores que favorecen la adopción del comercio electrónico en las economías, el acceso a internet y el uso de éste para realizar transacciones digitales juega un papel fundamental. En Colombia, el 62,26% del total de la población tiene acceso a internet y aproximadamente entre el 10% y 40% de la población por cada departamento accede a internet, en contraste a Bogotá cuyo porcentaje supera el 60%. Igualmente, el distrito capital tiene mejores resultados que el resto del país en términos del uso del comercio electrónico pues para el 2018 fue el único lugar del país en el que más del 15% de su población realizaba compras electrónicas.

La actual crisis sanitaria causada por la expansión del virus COVID-19, que ha requerido el aislamiento de la población y por ende la búsqueda de otras alternativas transaccionales que eviten el contacto, ha permitido evidenciar el potencial del país para la expansión del comercio electrónico. En estos momentos este medio transaccional ha sido un facilitador transaccional para la adquisición de bienes y servicios, el cual ha facultado a muchas empresas a que continúen con sus operaciones a pesar de las circunstancias. Esta nueva realidad ha expuesto en cierta medida los efectos que trae consigo la apropiación del comercio electrónico en las operaciones empresariales y en las políticas públicas nacionales pues se ha convertido en un armonizador de la economía reflejado en la tendencia del consumidor en participar en el ambiente digital.

De esta manera, la emergencia sanitaria es una oportunidad para acelerar la transición de las empresas hacia la innovación, la digitalización y la comercialización a través de medios electrónicos, pues sin duda ofrece diferentes ventajas en la diversificación de modelos de negocios pues permite tener inferiores costos operacionales; la implementación de un medio transaccional desde cualquier parte del mundo a diferentes horas del día; la mejora en la identificación y acercamiento a un mayor número de clientes ; mayor flujo, recopilación y uso de la información para trabajar en políticas que permitan lograr objetivos más asertivos a la realidad colombiana y la de otros países en términos de la comercialización de productos y prestación de servicios teniendo en cuenta las tendencias mundiales.

En relación con el comercio exterior, el valor estimado del comercio electrónico transfronterizo para el 2019 correspondió a USD 3,5 trillones representando el 5% del PIB mundial. La tendencia global indica que mientras los compradores locales de comercio electrónico han venido creciendo a un ritmo del 6-10% anual, los compradores globales de comercio transfronterizo lo han hecho a más del 30% anual. Este comportamiento se encuentra fuertemente influenciado por las dinámicas comerciales de los grandes mercados internacionales como el de China y Estados Unidos. A partir de datos de UNCTAD, el porcentaje de participación del comercio electrónico en las actividades exportadoras de estos países ronda el 6% y está teniendo mayor relevancia en las estrategias comerciales adoptadas en los últimos años.

Se estima que el 8% de los compradores digitales del mundo habitan en países de Latinoamérica y representan

en promedio 1,9% de las ventas globales minoristas. Sin embargo, entre el 2018 y 2019 las exportaciones colombianas presentaron una reducción del 5,7% con mayor impacto en sectores distintos al de manufactura, agricultura y energético. Para el 2018 Colombia era el segundo país con menor número de exportadores en Latinoamérica. El 98% del total de las empresas colombianas que vendían a través de comercio electrónico lo hacían a nivel nacional y tan solo el 2% restante lograron vender productos en mercados internacionales.

Los anteriores datos evidencian una excelente oportunidad para las empresas de la ciudad, con un doble beneficio: expandir sus canales de comercialización y por ende sus ventas. Y lograr su internacionalización acelerada, que se refleje en exportaciones reales. Para lograrlo se espera poyar la construcción de las estrategias de internacionalización y transformación digital de 10 empresas colombianas a través del comercio electrónico, mediante la transferencia de conocimiento y el acompañamiento requerido para la implementación sostenible de modelos de negocio en entornos digitales que consideren las necesidades identificadas de la demanda internacional de productos y servicios.

Esto es lo que se ha conceptualizado como un proyecto de digitalización de canales comerciales para la internacionalización de empresas, que no se queda meramente en la intervención en la escala micro del ecosistema, orientado específicamente a las operaciones de las empresas. Este proyecto se eleva a una escala superior que busca posicionar a Bogotá como la primera E-Región del país, proponiendo una estrategia coordinada entre los principales actores del ecosistema, públicos y privados, que permita a la ciudad potenciar sus ventajas de cara a posicionarse como un verdadero hub internacional de comercio electrónico en Latinoamérica.

Como se señaló anteriormente se espera lograr un doble efecto en el desarrollo de este proyecto, por un lado, intensificar la internacionalización de las empresas de la ciudad lo cual se refleje en un aumento de las exportaciones no tradicionales y con mayor valor agregado. Y por otro lado impulsar las políticas tendientes a incrementar la inversión extranjera directa en la ciudad. Esto no esta alejado de la realidad y las ventajas de la ciudad son evidentes. Muestra de ello es la reciente instalación del primer centro de servicios de Amazon en Sudamérica. (https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-45 887 866).

Así, a pesar de que Colombia y en particular Bogotá cuentan con las condiciones necesarias y el potencial requerido para expandir este medio transaccional, se ha evidenciado que las empresas de la ciudad cuentan con diferentes limitantes para acceder al ecosistema digital de manera eficiente y en especial al comercio electrónico transfronterizo. Por ende, la transición de éstas hacia la digitalización y la comercialización a través de medios electrónicos permitirá recuperar y potenciar su competitividad a nivel nacional e internacional y por ende generar un impacto positivo en la reactivación económica del país.

5.2 Análisis de la oferta

- **Oferentes en el mercado y experiencia**

Teniendo en cuenta que en el proceso de contratación se deben incluir los factores para determinar las condición de idoneidad del potencial asociado, y con el fin de que estos se ajusten al mercado específico del servicio a adquirir, a continuación se analiza la experiencia específica de las entidades del sector que manifiestan poder proveer los servicios requeridos por la SDDE.

Se solicitó a las entidades contactadas en desarrollo del estudio de mercado que remitieran la experiencia relacionada con la prestación del servicio o la venta de los bienes objeto de estudio, con la finalidad de dar

cumplimiento al ordinal d) del artículo 2.2.1.1.1.6.2 del Decreto 1082 de 2015 y se obtuvo respuesta por parte de 02 entidades.

A continuación se relacionan en forma de listado los posibles oferentes que podrán ofrecer el bien o servicio a la SDDE con los años de experiencia especifica que acredita cada uno de los oferentes para el desarrollo del objeto contractual:

Entidad oferente	NIT	Ciudad	Información de contacto (correo electrónico y teléfono)	Años de experiencia	Tipo en la cadena de abastecimiento*
Camara Colombiana de Comercio Electrónico	900.223.319-6	Bogotá D.C.	Alvaro Andrés Morales Gerente de Análisis Económico y Proyectos andres.morales@cce.org.c +57 (1) 300 4537	12	Entidad gremial
ProColombia	830.054.060-5	Bogotá D.C.	Henry Amézquita Amézquita Asesor Senior Cooperación y Convenios hamezquita@procolombia.co +57 (1) 5600 100 Ext. 20003	30	Entidad gubernamental

- **Dinámica de producción, distribución y entrega de bienes y servicios**

Para obtener el servicio que la SDDE necesita contratar, se debe inciair por el diseño de una hoja de ruta para lograr que Bogotá sea la primera e-Región de Colombia, con una proyección internacional y se implemente un piloto de exportación a través de canales digitales en 10 empresas de la ciudad. Para esto se requiere capacidad de análisis para efectuar una diagnóstico del estado del ecosistema así como capacidad reconocida de convocatoria de los pirncipales actores del mismo.

Esto se debe complementar con un solido conocimiento de la situación del estado de mercado, que permita identificar y priorizar sectores comerciales en el país, los cuales se elegirán con base en su potencial de demanda internacional y las apuestas competitivas regionales, estableciendo unos criterios que permitan el aprovechamiento de los canales de comercio electrónico de forma más efectiva.

Como se señaló anteriormente el proceso debe culminar con un componente altamente especializado en la transferencia de conocimiento y el acompañamiento requerido para la implementación sostenible de modelos de negocio en entornos digitales que consideren las necesidades identificadas de la demanda internacional de productos y servicios.

Lo anterior a partir de (i) la transferencia de conocimiento específico sobre comercio exterior en este medio transaccional, (ii) la asesoría en el diseño de los modelos de negocio y (iii) el montaje de una tienda virtual transaccional con la integración en las soluciones de pago y logística para la venta internacional de bienes.

5.3. Análisis del consumidor (análisis de la demanda) (Perspectiva comercial)

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico por medio de la presente contratación espera desarrollar una estrategia de fortalecimiento del ecosistema de economía digital en Bogotá a través del diseño de una hoja de

ruta para impulsar la ciudad como la primera e-Región de Colombia con proyección internacional

Para lo anterior y de acuerdo con lo señalado en el numeral 2.2. Especificaciones esenciales del objeto del presente documento, la Dirección de Competitividad Bogotá Región requiere continuar con programas especializados en asistencia técnica empresarial especializada para la promoción de exportaciones, en esta caso auna a un proyecto de digitalización de canales comerciales internacionales.

En este sentido, se pretende beneficiar al menos diez (10) empresas Bogotanas con estrategia de internacionalización implementadas, a través de modelos de comercio electrónico transfronterizo. Además, se evidenció la necesidad de incluir el desarrollo de un modelo digital de negocio implementado para un grupo de empresas bogotanas a través de estrategias de comercio electrónico transfronterizo

Para el caso de la contratación que se pretende realizar y dada la alta especificidad del alcance técnico se efectuó una revisión de los procesos similares que históricamente la entidad ha desarrollado como se muestra en el numeral 4.1 del presente estudio.

De dicho análisis se observa que de los procesos de contratación efectuados por la entidad con objetivos y alcances similares, en un 90% de los casos se han desarrollado por la modalidad de contratación directa debido a que el componente técnico de este programa requiere un alto nivel de especialización en temas de comercio internacional, así como un amplio conocimiento en la organización de eventos comerciales con presencia de compradores internacionales y la oferta técnica especializada de este tipo de servicios es limitada.

5.4. Análisis Financiero del nicho de mercado (Perspectiva financiera y organizacional)

Como criterio principal de verificación de capacidad financiera y con el fin de que estos se ajusten al mercado específico del servicio a adquirir, se establece que si la entidad está obligada legalmente a presentar declaración de ingresos y patrimonio o declaración de renta, la SDDE deberá solicitar copia de los correspondientes a los tres (3) últimos años gravables.

5.5. Análisis de las condiciones del mercado (factores internos y externos – DOFA) (Perspectiva de análisis de riesgo)

Debilidades		Fortalezas	
1.	La secretaría de Desarrollo Económico no cuenta con las capacidades técnicas especializadas en comercio exterior que permitan desarrollar el proceso de fortalecimiento empresarial orientado a la internacionalización de un grupo de empresas exportadoras o con potencial exportador.	1.	Conocimiento de las necesidades de Desarrollo Económico del Sector Exportador Bogotá – Región
2.	La Secretaría de Desarrollo Económico no cuenta con los recursos necesarios para desarrollar la totalidad de las actividades necesarias para desarrollar el fortalecimiento empresarial con vocación exportadora, especialmente en materia de contactos comerciales internacionales.	2.	Conocimiento de los sectores económicos priorizados por la SDDE.

3.	La Secretaría de Desarrollo Económico no cuenta con el personal suficiente calificado para desarrollar y adecuar la oferta exportable de las empresas Bogotanas a los requerimientos de los mercados internacionales donde se identifiquen oportunidades comerciales.	3.	Experiencia en procesos de promoción de exportaciones
Oportunidades		**Amenazas**	
1.	Economías de escala por alcance de la capacitación en número de empresas beneficiarias	1.	Operadores que no garanticen las condiciones de calidad y cumplimiento en los servicios contratados.
2	Firmas competentes en el mercado para desarrollar el objeto y alcance esperados.	2.	Cambios repentinos en las condiciones (obstáculos técnicos al comercio) y reglamentación relativa al comercio internacional.
3.	Disposición de las empresas para participar e iniciar el proceso exportador.	3.	Entorno macroeconómico global y restricciones sanitarias por evolución de la pandemia global originada por el COVID 19

5.6. Complejidad del mercado (número de proveedores que PUEDEN abastecer a la SDDE). (Debe cubrir la perspectiva comercial y análisis de riesgo)

Como se señaló anteriormente y teniendo en cuenta la alta especificidad técnica requerida para el desarrollo de este proyecto, se consultó los documentos de formulación del Proyecto de Inversión 7844, "Fortalecimiento del Comercio Exterior, la Productividad y el Posicionamiento de Bogotá", donde a partir del análisis de principales entidades aliadas con posibilidad de desarrollar iniciativas conjuntas y a partir de la aplicación de la metodologia de la matriz de dependencia se obtuvieron los siguientes puntajes de análisis de dependencia:

Potencial proveedor	Área (Categoria)	Total
Cámara de Comercio de Bogotá	INTERINSTITUCIONAL	53
PROCOLOMBIA	INTERINSTITUCIONAL	48
Asociación Nacional de Exportadores - ANALDEX	INTERINSTITUCIONAL	38
Cámaras de Comercio Binacionales	INTERNACIONAL	43

A partir de dicho análisis se puede observar un esquema de potenciales "proveedores" dentro del entorno que podrían suministrar recursos en pro de un fin común.

6. ANÁLISIS DE COSTOS Y/O PRECIOS DE MERCADO (Perspectiva financiera)

6.1. Direccionadores de costo

Como se indicó en el numeral 4.2. Especificaciones técnicas, este proyecto se compone principalmente de las siguientes etapas de intervención, cada una de las cuales genera unos direccionadores de costo.

A continuación, se relacionan los principales:

Etapa de proyecto	Direccionador de costo
Convocatoria y selección de empresas	• Hora analista • Diseño de perfil de empresas • Formulario de preselección • Base de datos

Construcción de Mapa de infraestructura de comercio electrónico transfronterizo actual.	• Hora consultoría • Diseño y Material gráfico
Análisis de brechas de política pública de nivel local y oportunidades de articulación con actores regionales	• Hora consultoría
Formulación de hoja de ruta política pública	• Hora consultoría • Diseño de hoja de ruta
Webinars Bogotá como E-Region	• Talleres y seminarios virtuales • Diseño y material gráfico
Priorización de sectores y empresas beneficiarias	• Hora analista
Preparación y hoja de ruta para la competitividad en el comercio electrónico transfronterizo	• Diseño y Material gráfico • Presentación grupal • Hora asesoría • Diseño y gestión agenda académica • Talleres grupales virtuales
Plan de intervención individual y puesta en marcha	• Hora consultoría • Diseño de matrices • Diseño y Material grafico • Implementación de modelo de negocio • Selección de plataforma • Diseño de modelo logístico • Implementación relacionamiento con clientes • Implementación de CRM • Entrenamientos especializados
Generación de la demanda	• Hora asesoría • Diseño de estrategia de generación de tráfico • Generación de contenido posicionamiento SEO • Generación de campañas SEM • Lineamientos
Medición y mejora continua	• Hora asesoría • Herramientas para definición de indicadores
Afiliación a la CCCE	• 1 año de membresía para cada una de las 10 empresas seleccionadas

6.2. Cuadro comparativo de costos

Componente de trabajo	Total SDDE - CCCE	Costo por empresa (10 empresas)	Total SDDE - PROCOLOMBIA	Costo por empresa (20 empresas)	Total SDDE - CIVICO	Costo por empresa (30.000 empresas)
Análisis sectorial, convocatoria y selección de empresas beneficiarias	$ 131.103.740,00	$ 13.110.374,00	$ 104.566.667,00	$ 5.228.333,35	$ 4.468.450.000,00	$ 148.948,33
Preparación y hoja de ruta para la competitividad en el comercio electrónico transfronterizo	$ 69.087.143,00	$ 6.908.714,00	$ 74.700.000,00	$ 3.735.000,00	$ 1.605.327.802,00	$ 53.510,93
Plan de intervención individual	$ 211.167.857,00	$ 21.116.786,00	$ 119.200.000,00	$ 5.960.000,00	$ 75.089.000,00	$ 1.501.780*
Total	$ 411.358.740,00	$ 41.135.874,00	$ 298.466.667,00	$ 14.923.333,35	$ 6.148.866.802,00	$ 1.704.239,26

*La intervención individual en el proceso de cívico se proyecta para 50 empresas.

Para realizar el comparativo de costos se tomaron como referencia tres opciones, dos de las cuales son propuestas de potenciales aliados para desarrollar este proyecto y la otra corresponde a un proceso reciente, actualmente en ejecución en la SDDE y que fue referenciado en el análisis de históricos de contratación, el cual se tomó por su similitud con el proceso que se quiere desarrollar.

Para lo anterior se consultó a la Subdirección de Ciencia y Tecnología sobre el convenio firmado este año con Cívico, el cual se encuentra en ejecución, donde se identificó que se tiene una propuesta de digitalización realizada para 30.000 empresas o negocios en la ciudad. Adicionalmente, realiza una intervención personalizada a 50 empresas beneficiarias.

Se evidenció que este tipo de proyectos aun mas cuando incluyen un alto componente de incorporación y transferencia de tecnología generalmente implican los tres grandes componentes de trabajo presentados en el cuadro: a.) Análisis sectorial, convocatoria y selección de empresas beneficiarias, b.) Preparación y hoja de ruta para la competitividad en el comercio electrónico transfronterizo y c.) un Plan de intervención individual. Para poder hacer comparativos estos proceso se buscó homogeneizar las propuestas de los tres aliados en los tres elementos descritos.

Otro elemento diferencial a tener en cuenta es el enfoque del proyecto, el cual tiene como objetivo que las empresas puedan llegar a mercados internacionales a través de canales digitales de e-commerce. Lo cual implica que los contenidos y las metodologías de trabajo requieran un mayor nivel de especialización.

6.3. Análisis de comparativo de costos y precios de mercado

- De las dos propuestas analizadas los direccionadores de costo son consistentes tanto en horas hombre requeridas como en las actividades planteadas para el logro de los objetivos.
- Las propuestas revisadas incluyen un componente de análisis y estudios sectorial, a partir del uso de información secundaria que para el caso de la propuesta de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico se complementa con la formulación de una hoja de ruta para posicionar a Bogotá como la primera e-Región de Colombia, lo cual se constituye en un valor agregado de dicha propuesta.
- El proceso de trabajo con las empresas incluye una fase de diagnóstico, pasando por una fase de capacitación en modalidad taller normalmente grupal. Posteriormente pasando a una etapa de asesoría especializada que busca el cierre de las brechas evidenciadas en el diagnóstico.
- También se observa que es consistente que el proceso de intervención las empresas pueden aprovechar de entre 40 a 60 horas de acompañamiento técnico especializado combinado con capacitaciones grupales.
- El costo per cápita de intervención por empresa es muy amplio para los tres procesos analizados. Hay que tener en cuenta elementos como economías de escala que ara el caso del proyecto CIVICO asciende a las 30.000 empresas.
- Se aclara que el nivel de profundización e intervención personalizada es muy superior y más especializado en la propuesta realizada por la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico.
- Las propuestas presentadas por la CCCE y ProColombia incluyen el potencial encuentro comercial con compradores internacionales, en este caso a través de una canal digital.
- La propuesta presentada por la CCCE resulta ser la más favorable enterminos d evalor de contrapartida poor empresda, al ascender a 13,8 millones por empresa, donde destaca la aficilación por un año a la CCCE que constituye una mebresía que se concreta en beneficios efectivos para las empresas sin costo adicional.
- La propuesta de la CCCE incluye un componente de generación de demanda consistente en el asesoramiento a la empresa en el diseño de la estrategia de generación de tráfico para lograr generar

la demanda efectiva. Se generará el contenido para el posicionamiento SEO (search engine optimization) y se contará con el apoyo de un experto en marketing digital para la puesta en marcha de campañas SEM (search engine marketing). Adicionalmente, se realizará el diseño de estrategias en redes sociales y de optimización de gasto. Lo anterior basicamente eleva las posibilidades de realizar negocios efectivos.

- Los valores propuestos en la estructura de costos del proyecto están dentro del rango de los valores históricos contratados por la SDDE.
- Las contrataciones en un 90% de los casos se han desarrollado por la modalidad de contratación directa debido a que el componente técnico de este programa requiere un alto nivel de especialización en temas de comercio internacional, así como un amplio conocimiento en la organización de eventos comerciales con presencia de compradores internacionales y la oferta técnica especializada de este tipo de servicios es limitada.

Firma:	Firma:	Firma:
Elaboró	**Revisó**	**Aprobó**
Diego Baudilio Mesa Reyes Profesional Especializado **Waldo Alejandro Mendieta Pinzón** Contratista Subdirección de Internacionalización Dirección de Competitividad Bogotá Región	**María Paulina Gómez Gómez** Subdirectora de Internacionalización Dirección de Competitividad Bogotá Región	Firmado digitalmente por Paula Cucalón Trujillo Fecha: 2020.10.28 16:30:18 -05'00' **Paula Cucalón Trujillo** Directora de Competitividad Bogotá Región