ESTUDIO PREVIO
CONVENIOS DE ASOCIACION

DATOS GENERALES:	
Fecha emisión estudio	Noviembre de 2020
Dependencia que elabora el estudio	Subdirección de Internacionalización – DCBR
Nombre del director 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 Mendieta - Contratista
Ítem(s) del plan de contratación:	Ítem: Fortalecimiento del comercio exterior, la productividad y el posicionamiento de Bogotá. 3-3-1-16-01-25-7844-000 Línea: 7844010
Objeto del convenio:	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
Tipo de convenio:	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___ 1.2 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)_
Proyecto de inversión y/o rubro de funcionamiento:	Proyecto de Inversión No. 7844: Fortalecimiento del Comercio Exterior, la Productividad y el Posicionamiento de Bogotá.

Valor del convenio (Presupuesto Oficial) y composición de los aportes:	**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.

Concepto	Valor	Porcentaje
Aportes a cargo de la Secretaría de Desarrollo Económico:	$ 324,466,667,00	68.15%
Contrapartida CCCE	$ 151,640,883,00	31.85%
Valor total del convenio	$ 476,107,550,00	100%

ELEMENTOS DEL ESTUDIO

1. Descripción de la necesidad que la entidad pretende satisfacer con el convenio a suscribir

1.1. Antecedentes

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 10 empresas bogotanas a través de estrategias de comercio electrónico transfronterizo Una hoja de ruta para avanzar hacia la consolidación de Bogotá como E-Región con proyección internacional
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.

1.2. Identificación de la necesidad

1.2.1. Entorno económico

De acuerdo con cifras del Observatorio de Desarrollo Económico de la SDDE, Bogotá, es el motor económico de Colombia, con un PIB que ronda los USD 88 mil millones, correspondientes al 26% del PIB nacional, supera a varias economías de Latinoamérica como Guatemala, Panamá, Uruguay, Costa Rica y Bolivia. La economía de Bogotá es diversificada, y esta principalmente asociada a las actividades de servicios que representa el 56,5% del PIB de la ciudad, seguida de comercio 19,4%; industria 8,8% y construcción 5%. Durante parte de la última década, el crecimiento económico de la ciudad fue superior al de América Latina. En 2018, el crecimiento económico de la capital colombiana fue de 3% y la tasa de desempleo se ubicó en 10,5%. (Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá, 2018)

En 2019, el PIB de Bogotá, registró un crecimiento de 3,6% en su serie original respecto a 2018, de acuerdo con cifras del DANE. Para el año de estudio, el PIB de Bogotá participó con el 25,9% del PIB de Colombia y durante los cuatro trimestres del año, el crecimiento del PIB de Bogotá se mantuvo por encima de la variación del PIB de la nación.

En los últimos años la capital se ha convertido en un importante centro regional de negocios debido a su dinámica económica, a su reconocimiento como un importante destino en turismo de negocios de la región debido a los eventos empresariales, culturales, comerciales y convenciones que han tenido sede en Bogotá. Esto se refleja en diversas publicaciones internacionales de negocios e índices como el de ciudades del futuro de América Latina de fDi Magazine (2019 – 2020) donde Bogotá ocupó el tercer lugar por detrás de Ciudad de México y San Pablo.

De acuerdo con cifras de la agencia de promoción Invest in Bogotá (IIB), durante el 2019 la inversión extranjera que llegó a la capital superó los 600 millones de dólares. Estos recursos estuvieron representados en 48 proyectos, el número más alto para un año calendario desde que la agencia inició operaciones en 2006. Bogotá se sigue fortaleciendo como una ciudad atractiva para las empresas de Tecnologías de la Información (TI) y para las operaciones de tercerización de servicios (BPO) y centros de servicios compartidos. Precisamente, estos sectores fueron los que atrajeron el mayor número de proyectos de inversión para la ciudad en 2019. En total, IIB apoyó la llegada de 14 proyectos de IT y BPO, los cuales aportaron a la ciudad cerca de 4.060 empleos. (Invest In Bogotá -

IIB, 2020)

El segundo sector en el que IIB gestionó un mayor número de proyectos de inversión fue el de ciencias de la vida, que incluye industrias como la de dispositivos médicos, farmacéuticos, cosméticos y servicios de salud, con diez proyectos nuevos o reinversiones. Además, a la ciudad llegaron proyectos de inversión para los sectores de manufacturas de valor agregado, ocho en industrias creativas y cuatro en el sector de infraestructura. (Invest In Bogotá - IIB, 2020)

El FMI proyectó un crecimiento de la economía colombiana del 3,5% para el periodo 2019 – 2020, coincidiendo con lo previsto por organizaciones como la OCDE. Este crecimiento sigue siendo superior a las principales economías de la región.

No obstante, a raíz de la pandemia declarada por la OMS a inicios del 2020, generada por el COVID 19 y dado a su gran impacto sobre la salud pública y dinámica social y económica, el 21 de abril FEDESARROLLO actualizó sus pronósticos de crecimiento económico para 2020. Señaló que la contracción de la actividad económica en 2020 estará en el rango de -2,7% al -7,9%, con una tasa de desempleo no inferior al 16,3%, es decir, 1.4 millones de nuevos desempleados. (Semana, 2020)

Recientemente la firma KPMG (2020), a través de su división de Financial Risk Management (FRM) ha producido un reporte denominado "Impactos económicos y financieros del COVID-19" donde señala entre otros aspectos como "el Fondo Monetario Internacional espera una contracción global del 3%, con una caída del 5,9% del producto estadounidense y un crecimiento del 1,2% del PIB chino, que es considerablemente bajo"

Refiriéndose a nuestra región señala que.

> (…) para 2020, los pronósticos de crecimiento de América Latina eran bajos antes de la pandemia; sin embargo, el crecimiento real podría ser peor que el pronosticado. Los últimos ejercicios del Banco Mundial esperan una caída del 4,6%, mientras que el Fondo Monetario Internacional revela una contracción del 5,2% para la región. (KPMG, 2020, pág. 3)

Como lo indica la declaración conjunta de la Cámara de Comercio Internacional (por sus siglas en inglés ICC) y la OMS.

> (…) la pandemia de la COVID-19 es una emergencia sanitaria y social mundial que requiere una acción efectiva e inmediata de los gobiernos, las personas y las empresas. Todas las empresas tienen un papel esencial que desempeñar minimizando

> la probabilidad de transmisión y el impacto en la sociedad. La adopción de medidas tempranas, audaces y eficaces reducirá los riesgos de corto plazo para los empleados y los costos de largo plazo para las empresas y la economía. (OMS, 2020)

El desarrollo, actualización, preparación o aplicación de planes de continuidad de actividades es una prioridad inmediata en las empresas para la OMS, los cuales deben buscar la reducción de la transmisión, generando conciencia en los empleados en la comprensión de la enfermedad y las medidas a tomar; de este modo se debe establecer en las empresas protocolos de notificación para registro de los casos y contactos, realizando preparativos esenciales, limitando los viajes y la conectividad física; y estableciendo diferentes alternativas como el teletrabajo.

1.2.2. Clima de inversión en 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.

1.2.3. Comercio exterior

En lo que corresponde al comercio exterior, de acuerdo con lo señalado por el Observatorio de Desarrollo Económico de la SDDE en la publicación ¿Cómo le fue a la economía Bogotana en 2018?, se observa que Bogotá sigue siendo el principal centro económico del país. Es el departamento con el valor más alto en importaciones concentrando prácticamente la mitad de las compras al extranjero de Colombia. Lo anterior explica en gran medida el déficit persistente en la balanza comercial de la ciudad que en términos generales hace que la misma importe cinco veces el valor de lo que exporta.

En relación con las exportaciones de bienes, el 2018 fue un año positivo puesto que, presentó un crecimiento de 5,1% comparado con el 2017. Después de tres años consecutivos con variaciones negativas, este comportamiento se explica por el incremento porcentual en: 1) las ventas de productos no tradicionales, dentro de los que se destacan los productos agrícolas (6,7%) y los productos farmacéuticos (6,7%), 2) los productos de caucho y plástico (1,2%) y, 3) otros sectores que

en conjunto crecieron 17,9%. Sin embargo, para el año 2019, la ciudad realizó exportaciones de bienes equivalentes a US$2.465,4 millones, presentando una disminución de US$133,6 millones respecto al 2018, lo que representa una reducción del 5,1% en las exportaciones. (Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá, 2019).

En cuanto a los principales socios comerciales, compradores de productos originados en Bogotá, durante 2018, en primer lugar, se encuentra Estados Unidos, donde los primeros cinco productos por subpartida fueron: flores y capullos, rosas frescas, claveles, alstroemerias frescas y claveles miniatura, le sigue Ecuador con vehículos entre 1.000 y 1.500 cm3, medicamentos, tejido de punto, vehículos menores de 1000 cm3, baldosas y losas; México con tejido de punto, vidrios de seguridad, medicamentos, preparaciones capilares, placas y láminas; Perú con mezclas odoríferas, preparaciones capilares, medicamentos, libros, clavijas y enchufes y finalmente, Panamá con medicamentos, vitaminas, preparaciones capilares, preparaciones de belleza y libros. Siendo estos países los principales socios comerciales de la ciudad con una participación de 66,9% (US$1.738,5 millones FOB) del total exportado.

En cuanto al 2019, los cinco principales socios comerciales de la ciudad siguen siendo los mismos, presentando en algunos casos reducción en las exportaciones y en otros, leves aumentos. El principal socio comercial de la ciudad continúa siendo Estados Unidos, el cual realizó importaciones desde Bogotá por valor de $766,9 millones de dólares.

Aunque las exportaciones a Estados Unidos representan cerca de la tercera parte de las exportaciones, estas se redujeron en 14,1% respecto al 2018. Por su parte, seguido a EE. UU se encuentran Ecuador y Perú, los cuales presentaron crecimiento en las exportaciones, por valores de US$452 millones y US$163 millones respectivamente, donde Ecuador representa el 18,3% y crece en 5,8% respecto al 2018; y Perú por su parte representa el 6,8% de las exportaciones y aumenta en 2,8% respecto al año anterior. México realizó compras por valor de US$152,5 millones y representa el 6,2% de las exportaciones de Bogotá y finalmente Panamá con US$88,1 millones, representa el 3,6% del total de las exportaciones de bienes de la ciudad.

Por su parte, en 2019 los productos agrícolas reúnen el mayor grupo de exportaciones de la ciudad, generando ventas por $555,9 millones de dólares equivalente al 22,5% y representado principalmente por la exportación de flores. Sin embargo, este sector permite observar un decrecimiento de 23% respecto al año anterior. Seguido a este, se encuentran las exportaciones de productos químicos con 8,4%, vehículos automotores con 7,5%, alimentos con 7,4% y caucho y plástico con el 7,3%. (Observatorio de Desarrollo Económico de Bogotá, 2020)

En términos del agregado nacional, Bogotá participa con el 6.2%, que en términos de

Departamento lo pone en cuarto lugar detrás de Antioquia, Cesar y la Guajira.

En lo concerniente a las exportaciones de servicios se tiene que aumentaron 4% en 2018, al pasar de US$2.468,9 millones en 2017 a US$2.568,8 millones en 2018, siendo los dos últimos trimestres del año, los que más contribuyeron. Bogotá representa el 28,8% de las exportaciones de servicios del país, cuyo registro fue de US$8.899,9 en 2018, le sigue Antioquia que ocupó el segundo lugar con una participación de 5,1%.

Lo anterior corresponde para las agrupaciones de servicios de manufacturas en insumos físicos que son propiedad de otros; servicios personales, culturales y de esparcimiento; servicios de transporte; otros servicios empresariales; servicios de telecomunicaciones, informática e información; servicios de cargos por el uso de propiedad intelectual y servicios de mantenimiento y reparación. A lo anterior se debe sumar los resultados de la industria turística que reporta aumentos del 6% con 1.878.537 turistas que llegaron a la ciudad en 2018 según el Instituto Distrital de Turismo (IDT).

Durante el primer trimestre del 2020 la ciudad realizó exportaciones por valor de US$564,7 millones, reflejando una tendencia decreciente en los últimos años, teniendo en cuenta que en 2018 las exportaciones de bienes realizadas para este mismo periodo de tiempo alcanzaron el monto de US$605,6 millones, presentando una disminución de 3,1% para el 2019 con exportaciones acumuladas en el primer trimestre por valor de US$586,9 millones. De este modo se observa que las ventas bogotanas de bienes al exterior experimentaron un decrecimiento de 3,8% respecto al primer trimestre de 2019.

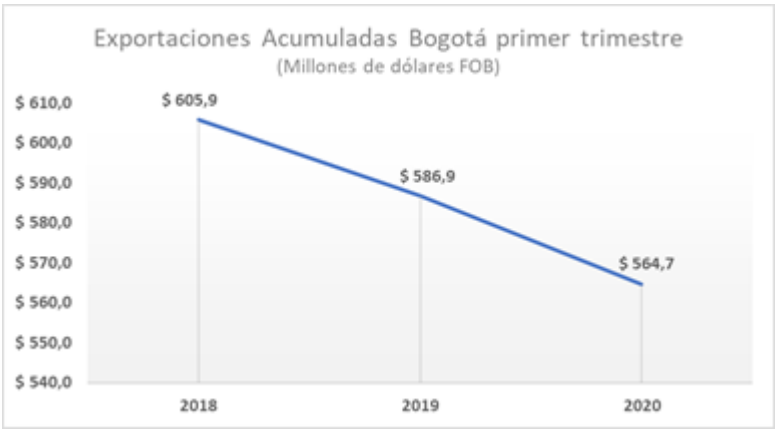


Figura 1. Exportaciones acumuladas Bogotá primer trimestre 2018 a 2020
Fuente: Elaboración propia, Dirección de Competitividad Ciudad Región - SI. Datos de ODEB y

Legiscomex, 2020.

El mayor impacto para el año 2020 se observa en enero, pues las exportaciones se reducen en 12,4% para este mes, comparando los US$180 millones exportados en 2019 y los US$157 millones en 2018. Sin embargo, en el mes de marzo se presenta un crecimiento de 3,8%, pasando de US$192 millones en 2019 a US$199,3 millones en 2020.

Tabla 1 Principales socios comerciales de Bogotá – Exportaciones primer trimestre 2018 a 2020

DESTINO	2018	2019	2020	Var% 19/20
ESTADOS UNIDOS	$ 223,11	$ 172,97	$ 170,01	-1,7%
ECUADOR	$ 86,41	$ 106,26	$ 90,55	-14,8%
PERÚ	$ 42,90	$ 38,46	$ 37,52	-2,4%
MÉXICO	$ 33,88	$ 33,73	$ 30,55	-9,4%
BRASIL	$ 10,94	$ 7,72	$ 21,31	175,9%
PANAMÁ	$ 21,31	$ 18,90	$ 19,16	1,3%
LOS DEMÁS	$ 187,40	$ 208,81	$ 195,58	-6,3%
TOTAL	$ 605,93	$ 586,85	$ 564,67	-3,8%

***Valores en millones de dólares FOB**

Fuente: Elaboración propia, DCBR - SI. Datos de ODEB y Legiscomex, 2020.

La misma situación de decrecimiento se refleja en las exportaciones realizadas a los principales socios comerciales. Aunque la disminución fue leve en los envíos a Estados Unidos y Perú en el primer trimestre de 2020, las exportaciones de bienes bogotanos a Ecuador presentaron una reducción de cerca del 15% para este periodo de tiempo, respecto al mismo trimestre en el 2019, mientras que los envíos a México se redujeron en -9,4%. Sin embargo, las ventas a Panamá generaron un leve incremento de 1,3% durante este periodo, mientras que las exportaciones a Brasil aumentaron en 175,9%, pasando de exportar US$7,7 millones entre enero y marzo de 2019 a exportar US$21,3 millones en el mismo periodo del 2020.

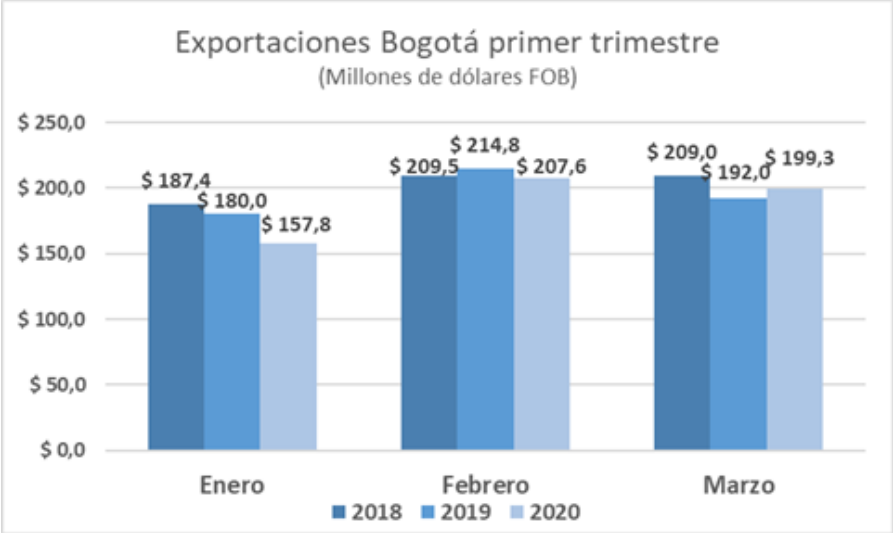


Figura 2. Comparativo mensual - Exportaciones Bogotá primer trimestre 2018 a 2020
Fuente: Elaboración propia, DCBR - SI. Datos de ODEB y Legiscomex, 2020.

Ahora bien, posterior a la pandemia global COVID 19 las perspectivas para el comercio internacional se afectarán de forma significativa, puesto que, se prevé una reducción del comercio mundial en 2020 de entre el 13% y el 32% como consecuencia de la perturbación de la actividad económica normal y de la vida causada por la pandemia de COVID-19 en todo el mundo.

Dicho informe añade que,

> "(…) es probable que la caída del comercio sea más pronunciada en sectores caracterizados por la complejidad de los vínculos en las cadenas de valor, sobre todo en el caso de los productos electrónicos y de la industria del automóvil. Según la Base de Datos sobre el Comercio en Valor Añadido (TiVA) de la OCDE, la proporción de valor añadido extranjero en las exportaciones de productos electrónicos se situaba en torno al 10% en los Estados Unidos, en el 25% en China, en más del 30% en Corea, era mayor del 40% en Singapur y superaba el 50% en los casos de México, Malasia y Viet Nam. (Organización Mundial del Comercio, 2020)"

Esto coincide con el reporte de KPMG (2020) que plantea para Colombia un impacto leve en las exportaciones de petróleo, manufactura, café y textiles, pero para las importaciones plantea un

impacto crítico, especialmente para la manufactura, insumos primarios e insumos agrícolas.

Aunque los elementos anteriormente expuestos corresponden a una situación de coyuntura que al momento de producir este documento no tiene una estimación cierta de su alcance en el tiempo, sí se suma a una serie de deficiencias estructurales que las empresas de la ciudad vienen enfrentando y que se plantean a continuación.

De acuerdo con el estudio de sectores con vocación exportadora – Bogotá Región, desarrollado en 2016 por la SDDE, la CCB, ProColombia e Invest in Bogotá, se clasificaron los principales obstáculos y necesidades para exportar en tres categorías, los cuales se relacionan a continuación:

Tabla 2. Principales obstáculos y necesidades para exportar.

Promoción del producto o servicio en el exterior	• Desconocimiento de los mercados internacionales y prácticas comerciales locales. • Dificultad de acceso a los compradores potenciales en el extranjero. • Recursos humanos y económicos limitados para realizar actividades de mercado y promoción en el exterior. • Limitaciones en procesos de innovación. • Falencias en la estructura empresarial para la exportación
Costos logísticos asociados al proceso exportador	• En el caso de exportaciones marítimas, el costo del transporte desde Bogotá hacia los puertos del país. • Seguro de las mercancías por pérdida o robo. • Agenciamiento aduanero.
Normativa asociada al proceso exportador	**Inspección de las exportaciones** • Involucra cuatro entidades (DIAN, Antinarcóticos, INVIMA, ICA) • Comportamientos discrecionales

	• Demoras en el proceso. • Afectación de la mercancía durante el proceso. • Fallas en las plataformas tecnológicas.
	Requisitos de Exportación • Certificaciones exigidas por el país exportador. • Cumplimiento de normas técnicas exigidas por el país importador. • Exigencias específicas en embalajes que son costosos. • Revisión cartas de responsabilidad. • Obtención de certificaciones ambientales. (ej. madera)

Fuente: Elaboración propia a partir del estudio de sectores con vocación exportadora – Bogotá Región, SDDE, CCB, ProColombia, Invest in Bogotá (2016)

Por su parte el Banco Mundial en la conferencia denominada "Fortalecimiento de capacidades de las firmas para exportar" citando a ACOPI en 2018, señala que apenas el 14 % de las MiPymes exportan y el 24 % tiene expectativas de exportar. El 69 % de las MiPymes mantuvieron o aumentaron sus exportaciones con respecto al año anterior y solo el 18 % importa productos o insumos. Del 86% que no exportó el 51% indica que se encuentra en proceso de lograr una exportación, el 35% considera que no cuenta con un producto o servicio exportable, el 26% se encuentran centradas en el mercado local, el 19% no cuenta con certificaciones, el 15% considera que le falta competitividad al producto, el 15% que no está en su objeto social y el 14% considera que carece de recursos financieros para exportar. (Parra T, 2018)

En dicho documento se identifica como causa prioritaria de las problemáticas, "las prácticas gerenciales y organizacionales de baja calidad que impiden alcanzar la frontera tecnológica y genera rezagos en la productividad de las mipymes" (Parra T, 2018, pág. 9). El documento señala que estos rezagos pueden explicar el 35% de las diferencias en el ingreso de los países.

Desde el punto de vista institucional el Observatorio de Desarrollo Económico de la SDDE, a través del documento, "Reflexiones sobre desarrollo económico y el papel público en Bogotá" en 2016

señala con relación a la estrategia de promoción de exportaciones que,

> "tras una década de intervenciones, ha sido evidente que esta excede el nivel de incidencia de la administración sobre los factores de crecimiento y de desarrollo económico local, hecho reflejado en los bajos resultados en esta materia, argumentando que los factores que definen el volumen de exportaciones son definidos por el Gobierno Nacional, como la política arancelaria, las negociaciones comerciales o la tasa de cambio, y no la promoción que pueda realizar la ciudad." (Observatorio de Desarrollo Económico Bogotá, 2015)

El documento también sugiere "que el enfoque sea primordialmente en servicios, pues la mitad de las exportaciones de este sector son generadas por empresas ubicadas en Bogotá (cerca de 7,4 billones de pesos de acuerdo con información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE)".

1.3. Alternativa de solución para satisfacer la necesidad

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, a través de la Subdirección de Internacionalización de la Dirección de Competitividad Bogotá Región, en desarrollo de sus actividades para el logro 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 las 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*", ha estructurado el proyecto orientado al fortalecimiento del ecosistema de economía digital en Bogotá a través del diseño de una hoja de ruta para lograr que Bogotá sea la primera e-Región de Colombia, con proyección internacional y que se complementa con el desarrollo de un piloto de exportación a través de canales digitales en 10 empresas de la ciudad.

1.3.1. El comercio electrónico transfronterizo como herramienta de internacionalización empresarial

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-45887866).

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.

La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico es el ente gremial de la industria de comercio electrónico en el país. Actualmente agrupa a más de 280 empresas que se ubican en toda la cadena de valor del sector, entre las que se incluyen expresas especializadas en comercio internacional, empresas proveedoras de servicios de tienda en línea, de marketing digital, entre otras.

Ha trabajado activamente en la promoción del comercio electrónico como herramienta clave para la diversificación de las exportaciones del país, como lo demuestra la organización anual de las tres versiones del foro internacional de eCommerce transfronterizo junto con la Cámara de Comercio de Bogotá e Invest in Bogota, donde se ha trabajado con empresarios exitosos en comercio electrónico transfronterizo para identificar modelos exitosos que puedan ser replicados por otras empresas colombianas.

Por lo anteriormente expuesto, se ha pensado en una alianza con Cámara Colombiana de Comercio Electrónico que tenga por objetivo el fortalecimiento del ecosistema de economía digital en Bogotá a través del diseño de una hoja de ruta para lograr que Bogotá sea la primera e-Región de Colombia, con proyección internacional y se implemente un piloto de exportación a través de canales digitales en 10 empresas de la ciudad.

2. Descripción del objeto con sus especificaciones esenciales.

2.1. Objeto del convenio:

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

Código UNSPSC: 80101604 - Planificación o administración de proyectos

2.2. Especificaciones esenciales del objeto

2.2.1. Objetivos específicos:

- Efectuar un diagnóstico de las capacidades en materia de infraestructura, recurso humano y potencial productivo de Bogotá en materia de comercio electrónico transfronterizo.
- Trazar una hoja de ruta para lograr consolidar a Bogotá como la primera e-Región del país,

con un enfoque hacia la generación de encadenamientos productivos para la internacionalización en la industria de la economía digital, con énfasis en el comercio electrónico.

- Acompañar el proceso de transformación digital de 10 empresas bogotanas a través del comercio electrónico transfronterizo. 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 del comercio en la plataforma digital que se identifique como idónea, de acuerdo con las necesidades de la empresa.
- Realizar transferencia de conocimiento a las empresas de Bogotá para una aproximación sistémica al comercio electrónico transfronterizo a través de talleres y seminarios virtuales gratuitos.

2.2.2. Componentes de trabajo

2.2.2.1. BOGOTÁ COMO E-REGIÓN

A través del desarrollo de este componente se busca dar un impulso al fortalecimiento del ecosistema de economía digital en Bogotá mediante el diseño de una hoja de ruta para lograr que Bogotá sea la primera e-Región de Colombia, con proyección internacional.

2.2.2.1.1. Construcción Mapa de infraestructura de comercio electrónico trasfronterizo actual

- Caracterización de la oferta de infraestructura de servicios para comercio electrónico transfronterizo en Bogotá: caracterización de la oferta regional de las industrias estratégicas encadenadas al comercio electrónico transfronterizo.
- Logística, Infraestructura física: Se evaluarán las condiciones actuales y fortalezas que presenta el Bogotá en términos de infraestructura física, conectividad aérea, interoperabilidad, incentivos para el desarrollo de plataformas logísticas de comercio electrónico, tecnologías de los prestadores de servicios logísticos para comercio electrónico (rastreo en tiempo real, tracking, blockchain, entre otras), seguridad, logística en aeropuerto, y oferta de servicios especializados para carga para comercio electrónico.
- Pagos digitales en Bogotá: Situación actual del sistema de pagos en Bogotá.
- Talento humano especializado: Se revisarán aspectos relacionados con la pertinencia y disponibilidad de recurso humano especializado, emprendimiento digital, bilingüismo, y otras cualificaciones requeridas por el sector.

2.2.2.1.2. Análisis de brechas de política pública de nivel local y oportunidades de articulación con actores regionales

- Identificación y mapeo de actores clave en el comercio electrónico de Bogotá: Se construirá un mapa de actores claves de Bogotá identificando las entidades públicas y privadas que intervienen o participan en la cadena de valor, así como la interrelación e interdependencia de estas. Se hará énfasis en el comercio electrónico transfronterizo.
- Estado normativo relacionado con el comercio electrónico: Se hará un análisis de las diferentes normas que tienen relación con la operación o prestación de servicios en la cadena de valor del comercio electrónico transfronterizo.
- Identificación de los sectores productos clave con mayor potencial para la exportación de productos a través del comercio electrónico transfronterizo.

2.2.2.1.3. Formulación de hoja de ruta

A partir de la caracterización actual del estado de la infraestructura de comercio electrónico transfronterizo, los actores clave y las brechas de política, se trazará una hoja de ruta que se debe seguir desde la Alcaldía de Bogotá, para lograr el posicionamiento de la ciudad como líder nacional en esta materia.

Las recomendaciones y la hoja de ruta se realizarán con un énfasis en las necesidades que deben atenderse para potenciar a Bogotá como hub logístico de comercio electrónico en América Latina y para la exportación de las empresas de la ciudad a través de este canal.

2.2.2.2. IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO TRANSFRONTERIZO

A través del desarrollo de este componente se acompañará el proceso de transformación digital de 10 empresas bogotanas a través del comercio electrónico transfronterizo. 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.

Para el desarrollo de este proyecto, se trabajará en tres fases que se describen a continuación:

2.2.2.2.1 Priorización de sectores y empresas beneficiarias:

Para iniciar esta fase, se realizará un ejercicio de priorización de 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.

Para ello se desarrollarán las siguientes actividades:

- Evaluar la demanda mundial de comercio electrónico y alinearla con la oferta exportable colombiana. Esta información se recopilará con información secundaria disponible.
- Analizar la capacidad exportadora sectorial y caracterización sector empresarial en Bogotá. Para esta fase, se hará una recolección de información de carácter público, estudios realizados por diferentes entidades y documentos que tenga disponible la Secretaría de Desarrollo Económico.
- Identificar puntos de encuentro de oferta exportable con acuerdos comerciales suscritos. Se determinarán unas variables que permitan cruzar la oferta y la demanda.
- Valorar la importancia o potencialidad de impacto dentro del sector que se pretende impulsar.
    i. Desarrollo del negocio
    ii. Desarrollo en la región
    iii. Aprovechamiento de Infraestructura

- Preseleccionar cuatro sectores productivos y realizar un mapeo de su oferta exportable o partes interesadas claves en el sector. Para ello, se acudirá a gremios y a la Cámara de comercio de Bogotá, con el fin de segmentar muy bien las empresas con potencial para participar en el proyecto.

En esta fase, se propone la participación de la Secretaría de Desarrollo Económico a través de reuniones virtuales, con el fin de presentar los avances y definir los sectores.

Una vez se cuente con el mapa sectorial, se pasará a la selección de empresas beneficiarias, siendo una de las etapas más importantes, porque se constituirá la oferta exportable. Para este punto, se realizará una convocatoria de forma conjunta entre la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico y la Secretaría de Desarrollo económico, tomando como base el perfil definido conjuntamente con el equipo de trabajo. Se establecerán unos criterios de preselección que serán calificados para cada empresa y resultarán del diligenciamiento de un formulario diseñado por el equipo.

Este formulario permitirá hacer un diagnóstico sobre la ***capacidad exportadora y potencial de crecimiento internacional***, así como el ***grado de apropiación y desarrollo de canales de venta digitales*** de los potenciales participantes. Para ello se evaluarán los siguientes aspectos:

- Productos
- Infraestructura productiva
- Estructura corporativa
- Capacidad financiera
- Experiencia exportadora

- Apropiación y desarrollo de canales de venta digitales
- Modelo exportador
- Modelo de venta en línea

Para la selección de las 10 empresas se hará de común acuerdo entre la Cámara y la Secretaría de Desarrollo a partir de la información recopilada de las empresas postulantes. Se preferirán las empresas que ya realicen actividades de comercio electrónico en el mercado nacional.

Las empresas serán notificadas por la Secretaría de Desarrollo Económico mediante una comunicación escrita y posteriormente el equipo de trabajo entrará en contacto con ellas, se hará una reunión virtual para explicar la metodología y se dará inicio al programa.

2.2.2.2.2 Preparación y hoja de ruta para la competitividad en el comercio electrónico transfronterizo

Antes de entrar a la fase de intervención individual, se hará una fase de preparación grupal, que permitirá brindar herramientas a los empresarios para fortalecer su modelo de comercio electrónico transfronterizo. Por último, se plantearán los indicadores de medición que a futuro mostrarán la efectividad de las estrategias planteadas por las empresas para abordar el comercio transfronterizo mediante el canal e-Commerce.

La programación específica de las horas de trabajo con las empresas se desarrollará de acuerdo con lo estipulado en el plan de trabajo detallado del proyecto. Este módulo contará con el desarrollo de las siguientes actividades:

a) Análisis de tendencias

Para que las empresas puedan identificar las oportunidades que ofrecen las acciones de comercio electrónico transfronterizo, se hará una ***presentación grupal sobre las tendencias*** del sector o categorías seleccionadas. Se estima que la presentación tenga una duración de dos (2) horas y abarque los siguientes temas:

- Análisis de la demanda internacional, tendencias y dinámica en el mercado e-commerce.
- Profundización en el mercado mundial y comportamiento e-Commerce del sector / categoría seleccionado.
- Experiencias internacionales o casos de éxito
- Ejercicio de mapa de entorno, el cual permitirá identificar mercados con mayor potencial para el sector.

b) Herramientas y construcción de capacidades

Se plantean dos talleres grupales virtuales de dos (2) horas cada uno, exclusivo para las empresas beneficiarias, en los cuales se abordarán los siguientes temas:

- Capacitación sobre conceptos claves de comercio electrónico, metodologías para diseño de modelos de negocio y marketing digital.
- Taller sobre Logística, mecanismos de comercio exterior, aduanas y cambios y cambios aplicables al comercio electrónico transfronterizo.

2.2.2.2.3 Plan de intervención individual y puesta en marcha

A cada una de las empresas beneficiarias, se les dará un acompañamiento especializado, en el que se trabajarán los siguientes aspectos:

a) Entendimiento del modelo de negocio actual y herramientas de venta de comercio electrónico

Para ello, se hará una reunión presencial o virtual con cada empresa para conocer el modelo de negocio actual a partir de la información referente a:

- Categorías manejadas actualmente
- Segmentos y mercados atendidos a la fecha
- Capacidades para la internacionalización
- Principales competidores
- Mecanismos de comercio exterior que están aplicando
- Condiciones logísticas

Teniendo claro el modelo actual, se brindarán recomendaciones que ayuden a dinamizar o construir el modelo de negocio de comercio electrónico transfronterizo, definiendo una estrategia clara y acciones a tomar en relación con:

- El adecuado canal de comercialización para potencializar la generación de tráfico (Tienda virtual, Marketplace otro) y la respectiva estructura requerida
- Diseño de la operación a partir del modelo de negocio actual y las recomendaciones dadas para potencializar la generación de tráfico
- Modelo financiero que soportará las anteriores acciones

Para este punto, se trabajará sobre metodología CANVAS.

b) Implementación del modelo de negocio con enfoque en comercio electrónico transfronterizo

En esta sección se brindará asistencia técnica especializada a las empresas en el proceso de implementación de los modelos de negocio que les permitan comercializar sus productos a través de plataformas de amplio alcance para mejorar la competitividad en el entorno digital con proyecciones de internacionalización.

Así, se asesorarán a las empresas la manera en la que deben abordar y poner en marcha los modelos de negocio, considerando puntualmente los siguientes temas:

Modelo de Markplace:
- Selección de la plataforma a implementar teniendo en cuenta el país de destino, el producto comercializado, la población objetivo y las tarifas pronosticadas.
- Trabajo con agente aduanero para los procesos de exportación.

Modelo tienda propia:
- Selección de plataforma (Shopify, Wordpress, Wix, entre otras).
- Estrategia cambiaria
- Selección de pasarela de pagos.
- Diseño y puesta en marcha del modelo logístico de entrega.

Relacionamiento con clientes:
- Implementación de solución de CRM.
- Automatización de parte del relacionamiento con clientes.

Una vez se haya realizado el asesoramiento de la selección del modelo de negocio, ya sea a través de Marketplace o tienda propia se realizará el acompañamiento para el montaje de la solución de comercio electrónico. Este acompañamiento se encargará de dar todo el apoyo técnico necesario para lograr la implementación exitosa de la solución. No se asumirán los costos directos o indirectos relacionados con la infraestructura y/o hosting de la plataforma digital.

2.2.2.2.4 Generación de la demanda

En esta sección se realizará el asesoramiento a la empresa en el diseño de la estrategia de generación de tráfico acorde a los modelos de negocio y cubriendo los canales digitales requeridos para lograr generar la demanda efectiva. Se generará el contenido para el posicionamiento SEO y se contará con el apoyo de un experto en marketing digital para la puesta en marcha de campañas SEM. Adicionalmente, se realizará el diseño de estrategias en redes sociales y de optimización de gasto. Finalmente, se les brindará los lineamientos a seguir en Eventos de Activación

de Ventas en relación con la identificación del mercado objetivo de acuerdo con el potencial de la empresa y el manejo de descuentos, relacionamiento y comunicación.

2.2.2.2.5 Medición y mejora continua

En esta sección se asesorará a las empresas en lo relativo a la captura de información de los clientes en el marco normativo de protección de datos y la manera en la que se debe implementar un sistema de recolección de datos por medio de las páginas web para realizar la adecuada medición de indicadores claves para el seguimiento y medición del desempeño. Así, se le proporcionará a la empresa los conceptos y herramientas necesarias para la definición de los indicadores de acuerdo con el tipo de industria, mercado de destino y edad de la empresa, al igual que se guiará a la empresa en la manera en la que debe automatizar la medición y el cronograma de seguimiento y evaluación de los indicadores para definir planes de mejora a futuro.

2.2.2.2.6 Afiliación a la CCCE

Las 10 empresas beneficiarias del programa de internacionalización automáticamente obtendrán una afiliación de 1 año a la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico sin costo alguno que iniciará a partir de la primera sesión de trabajo que se tendrá con las seleccionadas. Los beneficios de esta afiliación son:

- Estar representado por la CCCE como vocera ante el Gobierno Nacional y autoridades locales.
- Espacios de networking con otras empresas del sector para generar oportunidades de negocio.
- Ser speaker de la red de mentores de la Cámara y hacer uso de la estrategia para capacitar al talento humano de las empresas.
- Asistir a espacios de intercambio de conocimiento organizados y/o apoyados por la CCCE, como: e-Commerce Summit Colombia y e-Commerce Day.
- Acceder a estudios sectoriales e informes de investigación de mercados.
- Ser miembro de la(s) Comisión(es) de Trabajo estratégicas y consultivas para gestionar acciones de mejora ante las necesidades del sector.
- Contar con el respaldo de la CCCE brindando apoyo y difusión de sus actividades a través de nuestras acciones de comunicación
- Descuentos en la participación en los eventos de activación de ventas Cyberlunes® y HotSale®.
- Diferentes convenios con descuentos en implementación de facturación electrónica, protección de datos e información, envíos por DHL, automatización de negocio, portafolio virtual, entre otros.

2.2.2.3. WEBINARS

Se llevarán a cabo 10 webinars de convocatoria abierta y dirigidos a las empresas de la ciudad para transferir conocimiento sobre los procesos para la exportación de bienes y servicios a través del comercio electrónico transfronterizo.

2.2.3. Entregables

El equipo de trabajo del proyecto presentará los siguientes documentos en cada una de las fases del proyecto:

Para el componente Bogotá como e-región:

a) Diagnóstico de las capacidades en materia de infraestructura, recurso humano y potencial productivo de Bogotá en materia de comercio electrónico transfronterizo.
b) Soportes de reuniones con los actores clave del ecosistema del comercio electrónico de Bogotá, para la construcción y la socialización de la estrategia.
c) Documento digital que presente el diseño de una hoja de ruta para lograr que Bogotá sea la primera e-Región de Colombia, con una proyección internacional.

Para el piloto de implementación de modelos de comercio electrónico transfronterizo:

Priorización de sectores y empresas beneficiarias:
a) Justificación priorización sectorial.
b) Perfil empresas participantes
c) Diseño formulario preselección
d) Listas participantes aprobados por el Comité.

Preparación y hoja de ruta para competitividad e-commerce
a) Presentación tendencias.
b) Presentación y comprobante de asistencia 2 Talleres virtuales.

Plan de intervención individual y puesta en marcha
a) Matriz que contiene las recomendaciones que ayuden a las empresas a dinamizar o construir el modelo de negocio de comercio electrónico transfronterizo
b) Matriz que contiene los resultados del acompañamiento en la implementación de los modelos de negocios de comercio electrónico transfronterizo
c) Matriz que contiene las recomendaciones sobre el diseño de la estrategia de generación de

tráfico

d) Matriz que contiene las estrategias a adoptar para la captura de la información requerida para la definición de los indicadores claves de seguimiento y medición del desempeño
e) Matriz que contiene los indicadores claves de seguimiento y medición del desempeño definidos, considerando los periodos de actualización y medidas a tomar en el futuro

2.2.4. Población beneficiaria

El proyecto está dirigido a empresas de Bogotá de todo el territorio distrital.

3. Obligaciones Específicas:

3.1 Obligaciones específicas del Asociado

1. Elaborar un diagnóstico de las capacidades en materia de infraestructura, recurso humano y potencial productivo de Bogotá en materia de comercio electrónico transfronterizo.
2. Presentar un plan de trabajo y cronograma detallados que evidencie el diseño de las diferentes estrategias para el logro del objeto del convenio.
3. Diseñar una estrategia de comunicaciones conjuntamente con la SDDE que contemple las diferentes etapas y componentes del convenio, definiendo objetivos, audiencias y su respectivo plan de trabajo, para la difusión y el logro del objeto del mismo.
4. De acuerdo con el diseño de la estrategia de comunicaciones, suministrar mensajes estratégicos para el relacionamiento con audiencias de interés y medios de comunicación, diseño y elaboración de piezas gráficas y audiovisuales para redes sociales entre otros.
5. Construir un mapa de infraestructura de comercio electrónico trasfronterizo actual
6. Desarrollar un análisis de brechas de política pública de nivel local y oportunidades de articulación con actores regionales
7. Efectuar al menos dos reuniones virtuales con los actores clave del ecosistema del comercio electrónico de Bogotá, una para la construcción colectiva y otra para la socialización de la estrategia Bogotá e-Región.
8. Elaborar un documento digital que presente el diseño de una hoja de ruta para lograr que Bogotá sea la primera e-Región de Colombia, con proyección internacional.
9. Desarrollar un ejercicio de priorización de 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.
10. Definir conjuntamente con la SDDE los parámetros y procedimiento conducentes a la selección de las empresas beneficiarias para desarrollar el piloto de e-commerce transfronterizo.

11. Coadyuvar en el proceso de convocatoria y selección de un grupo de empresas de la ciudad las cuales sean candidatas para desarrollar el piloto de e-commerce transfronterizo.
12. Desarrollar una presentación grupal sobre las tendencias del sector a las empresas seleccionadas
13. Desarrollar dos talleres grupales virtuales de al menos dos horas cada uno, para las empresas beneficiarias, uno sobre conceptos claves de comercio electrónico, metodologías para diseño de modelos de negocio y marketing digital y otro sobre logística, mecanismos de comercio exterior, aduanas y cambios y cambios aplicables al comercio electrónico transfronterizo.
14. Desarrollar un proceso de asistencia técnica especializada que permita implementar un modelo de negocio con enfoque en comercio electrónico transfronterizo para cada una de las empresas beneficiarias del convenio.
15. Desarrollar un asesoramiento a cada empresa beneficiaria del convenio, en el diseño de la estrategia de generación de tráfico acorde a los modelos de negocio y cubriendo los canales digitales requeridos para lograr generar la demanda efectiva.
16. Desarrollar un asesoramiento a cada empresa beneficiaria del convenio, en el esquema de protección de datos y la manera en la que se debe implementar un sistema de recolección de datos por medio de las páginas web para realizar la adecuada medición de indicadores claves para el seguimiento y medición del desempeño
17. Suministrar una afiliación de 1 año a la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico a cada empresa beneficiaria del convenio, con los beneficios derivados de la misma.
18. Desarrollar 10 webinars de convocatoria abierta y dirigidos a las empresas de la ciudad para transferir conocimiento sobre los procesos para la exportación de bienes y servicios a través del comercio electrónico transfronterizo.
19. Desarrollar las actividades y cumplir con los productos establecidos en el presente convenio.
20. Llevar un presupuesto de cronograma desglosado, que de fe del cumplimento de los objetivos.
21. Abrir una cuenta de ahorros para el manejo exclusivo de los recursos del respectivo convenio.
22. Allegar puntualmente informe técnico y financiero de manera mensual en los formatos suministrados por la SDDE y con lo soportes que dan cuenta de la ejecución.
23. Diligenciar los formularios del Sistema Unificado de Información Misional - SUIM, requerida para el seguimiento y evaluación del convenio, estableciendo las condiciones de verificabilidad y los requerimientos de completitud, cobertura y oportunidad.

3.1.1 **Obligaciones generales del Asociado**:

1. Cumplir con todos y cada uno de los ofrecimientos realizados en su propuesta directamente relacionada con los pliegos de condiciones, el anexo técnico y demás documentos que formen parte de los estudios previos, así como también de los ofrecimientos adicionales que hayan sido presentados, especialmente con aquellos ponderados dentro del factor de calidad, para el cumplimiento del objeto contractual.
2. Disponer del recurso humano necesario para el cumplimiento del objeto y los productos

pactados en el marco del presente Convenio. Cuando a ello haya lugar, vincular para la ejecución del convenio, a personas identificadas como beneficiarias del Decreto 380 de 2015 de la Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. mediante relaciones de orden laboral o contractual.

3. Aplicar los lineamientos dados por el supervisor para la ejecución del Convenio, así como brindar información a la SDDE acerca de las actividades necesarias para la realización del objeto del Convenio.
4. Aportar su experiencia y conocimiento para el adecuado desarrollo del objeto del Convenio.
5. Dar los créditos legibles a la Alcaldía Mayor de Bogotá y a la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, en todas las piezas publicitarias, Internet, impresos y memorias que realice, teniendo en cuenta los parámetros de imagen institucional de la Administración Distrital, Cuando a ello haya lugar.
6. Presentar los informes de gestión que le sean solicitados, así como las facturas y/o cuentas de cobro y soportes para que la Secretaría efectúe los pagos acordados, bajo los lineamientos señalados por el supervisor del Convenio.
7. Registrar los datos de las empresas beneficiarias del convenio en el Sistema Unificado de Información Misional de acuerdo con los parámetros de la Oficina Asesora de Planeación de la SDDE.
8. Constituir (cuando a ello haya lugar) las garantías exigidas y mantenerlas vigentes en los términos establecidos en el presente Convenio, así mismo, asumir y cancelar todos los impuestos y gravámenes en general que se deriven del Convenio y las deducciones por estampillas, del Distrito Capital.
9. Disponer durante la vigencia del Convenio, de la infraestructura física, técnica, tecnológica, operativa, contable, administrativa y financiera necesaria para atender a la población objetivo del Convenio, cuando a ello haya lugar.
10. No discriminar a ninguna persona por razones de género, sexo, raza, credo religioso, preferencias políticas o sus condiciones económicas o sociales, ni ninguna otra que vulnere el derecho a la igualdad y demás derechos constitucionales.
11. Brindar información de cómo el asociado va a invertir los aportes de la SDDE.
12. Realizar un informe final del convenio en el cual da cuenta clara de la ejecución del mismo, desde su inicio hasta su terminación.
13. Realizar un informe de ejecución financiera mensual con sus respectivos soportes en el cual se detallen los gastos realizados con cargo a los recursos de la SDDE.
14. Remitir mensualmente diligenciado y firmado el formato GF-P7-F2.
15. Trasladar los rendimientos financieros generados durante la ejecución del convenio y conforme a lo dispuesto en el Decreto Distrital 714 de 1996, reglamentado por el artículo 17 del Decreto 216 de 2017, que instituye en su primer inciso la obligación de retornar al tesoro distrital los rendimientos financieros originados con recursos del Distrito Capital dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación.
16. Cumplir, si a ello hubiere lugar, con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002,

relacionado con los aportes a los sistemas de salud, ARL, pensiones y aportes a cajas de compensación familiar, ICBF, SENA, cuando a ello haya lugar, durante la ejecución del Convenio y hasta su liquidación, estableciendo una correcta relación entre el monto cancelado y las sumas que debieron haber sido cotizadas de acuerdo al Decreto 1703 de 2002, Ley 797 de 2003, Decreto 510 de 2003 y Ley 1562 de 2012, o las normas que lo modifiquen o complementen.

17. Asumir el pago de salarios, prestaciones e indemnizaciones de carácter laboral del personal que contrate para la ejecución del Convenio, lo mismo que el pago de honorarios, los impuestos, gravámenes, aportes y servicios de cualquier género que establezcan las leyes colombianas y demás erogaciones necesarias para la ejecución de este.
18. Autorizar a la Secretaría el acceso, manejo y conservación de la información suministrada con la debida protección de la reserva de la información, según la normatividad aplicable al caso.
19. Queda claro que la liquidación del convenio se regirá por la normatividad legal vigente ley 80
20. Todas aquellas adicionales que sean requeridas para la correcta ejecución del Convenio

3.2. Obligaciones específicas de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico:

1. Realizar el desembolso previo al cumplimiento de todos los requisitos establecidos.
2. Suministrar la información necesaria para la correcta ejecución del convenio.
3. Vigilar y controlar a través del supervisor designado, el cumplimiento de las condiciones técnicas establecidas, así como de las demás obligaciones del asociado definidas en las cláusulas del convenio y en la integralidad del proceso de selección; esto es, las condiciones incluidas en los estudios previos, en el pliego de condiciones definitivo, en adendas, en la propuesta presentada y en los demás documentos que hacen parte integral del convenio.
4. La Secretaría de Desarrollo Económico a través del supervisor designado, en ejercicio de sus funciones de inspección, control y vigilancia, deberá dar estricto cumplimiento a las especificaciones técnicas previstas en el anexo técnico y/o ficha técnica (si aplica), en caso de apartarse de ellas, deberá allegar justificación escrita debidamente soportada para aprobación del ordenador del gasto.
5. Adelantar las demás funciones y actividades que se encuentren a su cargo y se especifiquen en los documentos que modifiquen o adicionen y que deberán concordar con el objeto de este.
6. Las demás que se requieran para el cumplimiento del objeto pactado y de los fines del Convenio.

NOTA ACLARATORIA. Dependiendo de la evolución de la situación sanitaria global generada por el COVID 19, las partes de común acuerdo **podrán** modificar el alcance técnico del convenio.

4. Valor estimado del convenio y justificación del mismo.

4.1. Valor total del convenio:

CUATROCIENTOS SETENTA Y SEIS MILLONES CIENTO SIETE MIL QUINIENTOS CINCUENTA PESOS MONEDA CORRIENTE ($476.107.550,00), IVA y demás impuestos incluidos

4.2. Análisis del sector

La suma anterior, se obtiene de la información contenida en el estudio de sector económico y de costos que se anexa al presente documento.

4.3. Presupuesto del convenio:

Con base en el estudio de mercado realizado se estimó el siguiente presupuesto para la ejecución del convenio de asociación a suscribir:

Concepto	Valor	Porcentaje
Costo a cargo de la Secretaría de Desarrollo Económico:	$ 324,466,667,00	68.15%
Contrapartida CCCE:	$ 151,640,883,00	31.85%
Costo total del proyecto (10 empresas):	$ 476,107,550,00	100%

Los costos del proyecto están desagregados de la siguiente forma

Actividad	Horas por empresa	Costo a cargo de la SDDE	Contrapartida CCCE
I. Bogotá como e-Región		**$ 50.866.667**	**$ 13.882.143**
1. Diagnóstico de capacidades (infraestructura, conectividad, talento humano, entre otros)		**$ 25.850.000**	**$ 1.302.143**
Búsqueda información fuentes secundarias		$ 4.500.000	
Entrevistas Aeropuerto, DNP, Sena y actores claves de la cadena - taller colectivo coordinado por la secretaría de desarrollo y la CCE. Al metodología y contenido.		$ 15.000.000	
Mapa de actores			$ 1.302.143

Benchmarking otros países de la región (Comparativo en movimiento de carga, compras por ecommerce, consumidores y algo general)		$ 3.500.000	
Construcción documento		$ 2.850.000	
2. Análisis de brechas de política pública de nivel local y oportunidades de articulación con actores regionales		**$ 11.102.143**	**$ 0**
Análisis documentación que regula el Comercio electrónico transfronterizo		$ 9.800.000	
Conclusiones y recomendaciones		$ 1.302.143	
3. Diseño de hoja de ruta		**$ 13.914.524**	**$ 0**
Reunión de análisis			
Estructuración de acciones prioritarias		$ 6.750.000	
Recomendaciones		$ 1.234.524	
Taller de presentación resultados - Organiza secretaría de desarrollo		$ 5.930.000	
4. Webinars		**$ 0**	**$ 12.580.000**
Convocatoria - secretaría de desarrollo			
Panorama mundial del ecommerce - oportunidades			$ 1.572.500
Modelos de negocio ecommerce transfronterizo			$ 1.572.500
Comercio exterior aplicado al ecommerce - Aduanas y cambiario			$ 1.572.500
Logística para fullfilment en el exterior			$ 1.572.500
Marketing digital			$ 1.572.500
Seguridad en transacciones ecommerce			$ 1.572.500
Temas tributarios en comercio exterior de eCommerce			$ 1.572.500
Exportación a China bajo ecommerce			$ 1.572.500
II. Implementación de modelos de comercio electrónico transfronterizo		**$ 273.600.000**	**$ 137.758.740**
1. Priorización de sectores y empresas beneficiarias	46	**$ 50.000.000**	**$ 81.103.740**
Gestión administrativa y financiera del proyecto			$ 4.200.000

a. Evaluar la demanda mundial de comercio electrónico y alinearla con la oferta exportable colombiana. Esta información se recopilará con información secundaria disponible.			
Búsqueda de demanda mundial	3		$ 2.300.000
Análisis oferta exportable Bogotá	4	$ 4.651.163	
Aplicación metodología para cruce de sectores	3	$ 3.488.372	
Matriz priorización	3	$ 3.488.372	
Informe y conclusiones	1	$ 1.162.791	
b. Analizar la capacidad exportadora sectorial y caracterización sector empresarial en Bogotá. Para esta fase, se hará una recolección de información de carácter público, estudios realizados por diferentes entidades y documentos que tenga disponible la Secretaría de Desarrollo Económico.			
Recopilación información fuentes secundarias - pymes exportadoras	3	$ 3.488.372	
Identificación de empresas bogotanas con potencial exportador	2	$ 2.325.581	
Informe final	1	$ 1.162.791	
c. Identificar puntos de encuentro de oferta exportable con acuerdos comerciales suscritos. Se determinarán unas variables que permitan cruzar la oferta y la demanda.			
Análisis de demanda internacional de sectores priorizados y analizar mercados con TLC	3	$ 3.488.372	$ 2.230.000
Verificar datos arancelarios por sectores	3	$ 3.488.372	
Priorización mercados	2	$ 2.325.581	
Cruce mercados y productos empresas	2	$ 2.325.581	
Informe	1	$ 1.162.791	
d. Valorar la importancia o potencialidad de impacto dentro del sector que se pretende impulsar.			
Análisis de empresas por sector e impacto en el PIB nacional y de Bogotá	2	$ 2.325.581	

Hacer una metodología de potencialidad	2	$ 2.325.581	
Informe	1	$ 1.162.791	
e. Preseleccionar cuatro sectores productivos y realizar un mapeo de su oferta exportable o jugadores claves en el sector. Para ello, se acudirá a gremios y a la Cámara de comercio de Bogotá, con el fin de segmentar muy bien las empresas con potencial para participar en el proyecto.			
Matriz Preselección sectores	3	$ 3.488.372	
Análisis empresas	3	$ 3.488.372	
Definición perfil	1	$ 1.162.791	
Construcción formato de preselección y criterios de evaluación	2	$ 2.325.581	$ 1.365.000
Convocatoria			
Confirmación 10 empresas			
Informe del proceso	1	$ 1.162.791	$ 1.980.000
Afiliación de las empresas a la CCCE			$ 69.028.740
2. Preparación y hoja de ruta para la competitividad en el comercio electrónico transfronterizo	24	**$ 39.480.000**	**$ 29.607.143**
Gestión administrativa y financiera del proyecto			$ 4.200.000
a. Análisis de tendencias			
Búsqueda fuentes secundarias.	1		$ 4.563.700
Entrevistas con actores clave	2	$ 6.780.000	$ 3.500.864
Construcción documento y presentación	1		$ 3.460.434
b. Herramientas y construcción de capacidades (trabajo uno a uno con cada empresa)			
Coordinación reuniones			
Tendencias	4	$ 6.540.000	$ 2.776.429
Modelos de negocio	4	$ 6.540.000	$ 2.776.429

Logística	4	$ 6.540.000	$ 2.776.429
Comercio Exterior	4	$ 6.540.000	$ 2.776.429
Marketing Digital	4	$ 6.540.000	$ 2.776.429
3. Plan de intervención individual	74	**$ 184.120.000**	**$ 27.047.857**
Gestión administrativa y financiera del proyecto			$ 4.200.000
a. Entendimiento del modelo de negocio actual y herramientas de venta de comercio electrónico			
Diseño entrevista	1	$ 2.300.000	$ 1.230.000
Coordinación reuniones			
Reunión de entendimiento modelo de negocio y expectativas	4	$ 14.000.000	$ 4.500.000
Validación cumplimiento requisitos para exportar	5	$ 17.500.000	
Revisión de planes de promoción de comercio exterior a aprovechar	2	$ 11.540.000	
b. Implementación del modelo de negocio con enfoque en comercio electrónico transfronterizo			
Búsqueda de info país / productos	4	$ 12.800.000	
Diseño modelo ecommerce (Definición segmentos, propuesta de valor, canales, ingresos, costos, actividades, recursos y aliados)	14	$ 43.500.000	$ 1.392.857
Construcción de la solución digital (tienda o marketplace)	18	$ 23.000.000	
Construcción de modelo para canalización de divisas (se busca que el ingreso tributario se de en Bogotá)	4	$ 14.000.000	
Diseño de estrategia de logística internacional	4	$ 14.000.000	
Taller de marketing digital por empresa			$ 15.725.000
Entregable			
c. Generación de la demanda			
Plan de marketing digital	10	$ 20.000.000	
Definición conjunto de KPIs	2	$ 3.200.000	

Medición de la línea base	2	$ 3.200.000	
d. Medición y mejora continua			
Seguimiento de KPIs	2	$ 2.540.000	
Indicadores, línea base y proyecciones	2	$ 2.540.000	
		TOTAL APORTES SDDE	**TOTAL APORTES CCCE**
		$ 324.466.667	**$ 151.640.883**
		68,15%	31,85%

El costo de la contrapartida de la CCCE se desagrega de la siguiente forma:

Rubro	Unidad	Costo unitario	Costo total
Gerente del proyecto	100 horas/mes	$ 78,750	$ 15,750,000
Economista Senior	120 horas/mes	$ 26,250	$ 6,300,000
Economista Junior	150 horas/mes	$ 19,250	$ 5,775,000
Webinars	8 webinars	$ 1,572,500	$ 12,580,000
Talleres de marketing digital	10 talleres	$ 1,572,500	$ 15,725,000
Talleres de capacitación especializados por eslabón de la cadena de valor	5 talleres	$ 2,776,429	$ 13,882,143
Gestión administrativa y financiera	8 horas/semana	$ 78,750	$ 12,600,000
Afiliación a 10 empresas al gremio de comercio electrónico	10 afiliaciones	$ 6,902,874*	$ 69,028,740
Total			**$ 151,640,883**

4.4. Aportes de las partes:

Aportes de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico: La suma de trescientos veinticuatro millones cuatrocientos sesenta y seis mil seiscientos sesenta y siete pesos ($324.466.667,00) en efectivo

Aportes del Asociado - CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO: La suma de ciento cincuenta y un millones seiscientos cuarenta mil ochocientos ochenta y tres pesos ($151.640.883,00) contrapartida en efectivo

4.5. Forma de desembolso de los recursos:

Por parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico:

La Secretaria Distrital de Desarrollo Económico, desembolsará el valor de los recursos aportados al convenio de la siguiente manera:

1. El 35% de los aportes de la SDDE correspondientes a ciento trece millones quinientos sesenta y tres mil trescientos treinta y tres pesos con cuarenta y cinco centavos ($113.563.333.45) a la presentación del plan de trabajo y cronograma detallados
2. El 50% de los aportes de la SDDE correspondientes a ciento sesenta y dos millones doscientos treinta y tres mil trescientos treinta y tres pesos con cincuenta centavos ($162.233.333.50) a la presentación del informe de priorización de sectores y selección de empresas beneficiarias, el informe de entendimiento del modelo de negocio actual y herramientas de venta de comercio electrónico para cada una de las empresas beneficiarias del convenio.
3. El 15% de los aportes de la SDDE correspondientes a cuarenta ocho millones seiscientos setenta mil con cincuenta centavos ($48.670.000,50) a la entrega del documento digital que presente el diseño de una hoja de ruta para lograr que Bogotá sea la primera e-Región de Colombia, con una proyección internacional.

Los desembolsos estarán sujetos a la disponibilidad de los recursos del PAC y los recursos disponibles en Tesorería Distrital.

Los desembolsos al ASOCIADO serán efectuados por la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico, en el número de cuenta y entidad bancaria que sea constituida para tal fin.

Para los desembolsos, el supervisor del convenio por parte de la Secretaría deberá verificar que el Asociado se encuentra al día en el pago de los aportes a los sistemas de salud, pensiones y riesgos profesionales, así como de los aportes parafiscales a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje, cuando a ello haya lugar, de conformidad con la Ley 789 de 2002, y la Ley 828 de 2003.

Para el primer desembolso será requisito presentar una copia del acta de inicio debidamente diligenciada y firmada por las partes.

Durante el trámite de suscripción de convenios y como obligación a cargo del asociado se deberá establecer el adjuntar certificación que dé cuenta de la apertura de cuenta de ahorros para el manejo exclusivo de los recursos del respectivo convenio. El cumplimiento de esta obligación será

objeto de verificación y validación por parte del supervisor del convenio.

Los rendimientos financieros generados durante la ejecución del convenio y conforme a lo dispuesto en el Decreto Distrital 714 de 1996 , reglamentado actualmente por el artículo 17 del Decreto 216 de 2017, que instituye en su primer inciso la obligación de retornar al tesoro distrital los rendimientos financieros originados con recursos del Distrito Capital dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación; ha aclarado la Secretaría de Hacienda en concepto que el término del que habla la norma (tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación), deberá ser contado desde el respectivo abono en cuenta del asociado y el soporte de su verificación será a través del extracto bancario de la correspondiente cuenta de ahorros (tomado del memorando 2018IE5763 del 23 de julio de 2018, suscrito por el Ordenador del Gasto y la Oficina Asesora Jurídica).

5. Plazo de ejecución del convenio

El plazo de ejecución del convenio que se suscriba será de cuarenta y nueve (49) días, contados a partir de la fecha de suscripción del acta de inicio del convenio, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del convenio. En todo caso no podrá exceder el 31 de diciembre de 2020.

6. Lugar de ejecución del convenio

El convenio a suscribir se ejecutará en la ciudad de Bogotá D.C.

7. Supervisión

En el ejercicio de su labor de supervisión, este deberá velar por la correcta ejecución del objeto contractual, así como por el cumplimiento y observancia de las obligaciones descritas en la Ley 1474 de 2011 (Estatuto Anticorrupción), Manual de Contratación y Supervisión y las demás herramientas de apoyo a la gestión precontractual, contractual y postcontractual, así como las Circulares Internas y demás normas o disposiciones que las modifiquen, actualicen o sustituyan.

Atendiendo las disposiciones previstas en la Resolución No. 381 de 17 de junio de 2019 "Por medio de la cual se establecen las herramientas de apoyo al interior de la Secretaría que apuntan al cumplimiento de las metas, funciones u objetivos misionales de la Secretaría, específicamente en las actividades propias de la gestión precontractual, contractual y post contractual", se establece lo siguiente:

1. **Perfil del supervisor:**

Nombre: María Paulina Gómez Gómez

Denominación del Empleo: Subdirectora de Internacionalización

Cuantía del Convenio: CUATROCIENTOS SETENTA Y SEIS MILLONES CIENTO SIETE MIL QUINIENTOS CINCUENTA PESOS MONEDA CORRIENTE ($476.107.550,00), IVA y demás impuestos incluidos

Título profesional del Núcleo Básico del Conocimiento en: Economía, Ingeniería, Administración, Contaduría Pública, y Derecho; Título Profesional en: Ciencias Políticas, Gobierno y Relaciones Internacionales (del núcleo básico de conocimiento: Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales.).

Título de Postgrado en áreas relacionadas con las funciones del cargo.

Tarjeta profesional en los casos reglamentados por la ley.

2. **Análisis de cargas de trabajo:**

Una vez revisadas las cargas de trabajo del cargo Subdirectora de Internacionalización y de acuerdo con las funciones relacionadas con: Formular y dirigir la implementación de políticas que permitan la promoción, ampliación y mejoramiento de la oferta exportable de bienes y servicios de sectores estratégicos, así como del mejoramiento del clima de negocios, el fomento de las inversiones, las relaciones y la cooperación Internacional, para el fomento de la economía bogotana, se deja constancia de que existe una relación adecuada con el tiempo y frecuencia de tiempo utilizado para el desarrollo de las mismas.

3. **Experiencia del funcionario:**

Más de 8 años de experiencia en el sector público en la construcción y análisis de políticas públicas; la gestión y ejecución de programas de cooperación internacional y relaciones internacionales. Trabajo con el territorio, asistencia humanitaria y alianzas institucionales.

Docente de Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia.

4. **Estudios del funcionario en carreras afines al objeto del contrato/convenio que se va a supervisar.**

Profesional en Gobierno y Relaciones Internacionales de la Universidad Externado de Colombia, Máster en Asuntos Internacionales y Desarrollo de la Universidad de Ginebra, Suiza.

En todo caso, la designación del supervisor le corresponde al ordenador del gasto.

Se sugiere una lectura completa de las disposiciones contenidas en la Resolución No. 381 de 2019.

8. Comité Técnico:

Para la adecuada ejecución del presente convenio, se conformará un comité técnico, el cual funcionará bajo las siguientes reglas:

Conformación: Estará conformado por al menos un (01) funcionario del nivel profesional de cada una de las partes y los invitados si a ello hubiere lugar. Cada una de las partes seleccionará sus representantes en el comité técnico, teniendo en cuenta criterios de experiencia, conocimientos técnicos de gestión y promoción de proyectos de desarrollo económico y social, conocimientos financieros y conocimientos jurídicos. Para el caso de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, será el ordenador del gasto quien designe al funcionario(s) que hará parte del comité

La Secretaría Técnica estará a cargo de la Cámara Colombiana de Comercio Electrónico, cuya función principal es elaborar las actas correspondientes de cada comité.

Reuniones: El comité técnico se reunirá dos (02) veces al mes en sesiones ordinarias y podrá sesionar de manera extraordinaria cuando así lo requiera.

Funciones: Este comité tendrá las siguientes funciones:

1. Aprobar y coordinar la ejecución de las actividades programadas para el desarrollo y cumplimiento del objeto del convenio.
2. Definir los criterios para la convocatoria y selección de las empresas a beneficiar en el programa.
3. Realizar seguimiento a los avances y proponer líneas estratégicas necesarias para orientar el desarrollo del convenio, en pro del logro de los resultados esperados.
4. Validar la metodología y plan de trabajo propuesto por CCCE
5. Hacer seguimiento y ejercer control sobre el cumplimiento de los objetivos del convenio.
6. Recomendar y ajustar directrices de carácter técnico para el desarrollo de las actividades y productos contemplados para el buen desarrollo del objeto del convenio.
7. Monitorear los resultados obtenidos en las diferentes actividades.
8. Hacer seguimiento al presupuesto y cronograma de actividades aprobado por los miembros del convenio.

Todos aquellos otros temas que se planteen entre las partes y se encuentren enmarcadas en el

cumplimiento del objeto del convenio.

9. Fundamentos jurídicos que soportan la suscripción de un Convenio de Asociación.

9.1. Fundamentos jurídicos:

En el régimen contractual contenido en las Leyes 80 de 1993, 1150 de 2007 y sus decretos reglamentarios, se consagra que los particulares además de contribuir con el cumplimiento de los fines estatales, buscan una contraprestación económica, que generalmente tiene contenido patrimonial o monetario.

Por el contrario, existen otros tipos de actividad de la administración en los cuales no existe la finalidad de obtener ningún lucro, sino colaborar con las entidades estatales en el desarrollo de una actividad que no es rentable desde el punto de vista económico, pero sí lo es desde el punto de vista social.

Este tipo de actividad de la administración ha sido llamado por la doctrina convenios de la administración, que responden a una modalidad de contratación cuya finalidad es la unión de esfuerzos para lograr un objetivo común que debe conllevar, en primer lugar, el cumplimiento de las funciones o deberes legales de las partes y, en segundo lugar, un beneficio para la colectividad. En consecuencia, están caracterizados por los aportes en dinero, que efectúan las partes para aunar esfuerzos y alcanzar la meta común planteada. El aporte es, entonces, la tasación de la colaboración y el apoyo que entregan los suscriptores del convenio.

Los convenios de la administración contribuyen un objeto o una técnica especial para la gestión pública, esto es, para lograr la realización de los fines atribuidos por el ordenamiento a las entidades estatales.

Es así como el ordenamiento jurídico permite que la administración pública, celebre diferentes tipos de convenios, entre los cuales se encuentran:

- **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.**

La modalidad de contratación que la Secretaría pretende utilizar para el desarrollo conjunto de actividades en relación con las funciones y cometidos que le asigna a la Ley a las Entidades públicas, en el marco de la ejecución de las funciones administrativas asignadas mediante el

Acuerdo Distrital No. 257 de 2006 y el Decreto Distrital 437 de 2016, cuyos fines coinciden con el interés general (Artículo 209 de la Constitución Política)..

Para los efectos del convenio de asociación que se pretende celebrar, aplican las normas que se determinan a continuación:

9.1.1. Constitución Política de 1991

ARTICULO 355. Ninguna de las ramas u órganos del poder público podrá decretar auxilios o donaciones en favor de personas naturales o jurídicas de derecho privado.

El Gobierno, en los niveles nacional, departamental, distrital y municipal podrá, con recursos de los respectivos presupuestos, celebrar contratos con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad con el fin de impulsar programas y actividades de interés público acordes con el Plan Nacional y los planes seccionales de Desarrollo. El Gobierno Nacional reglamentará la materia.

9.1.2. Ley 489 de 1998

Artículo 6º. Principio de coordinación. En virtud del principio de coordinación y colaboración, las autoridades administrativas deben garantizar la armonía en el ejercicio de sus respectivas funciones con el fin de lograr los fines y cometidos estatales.

En consecuencia, prestarán su colaboración a las demás entidades para facilitar el ejercicio de sus funciones y se abstendrán de impedir o estorbar su cumplimiento por los órganos, dependencias, organismos y entidades titulares. PARÁGRAFO.- A través de los comités sectoriales de desarrollo administrativo de que trata el artículo 19 de esta ley y en cumplimiento del inciso 2o del artículo 209 de la C.P., se procurará de manera prioritaria dar desarrollo a este principio de la coordinación entre las autoridades administrativas y entre los organismos del respectivo sector.

Artículo 96. Constitución de asociaciones y fundaciones para el cumplimiento de las actividades propias de las entidades públicas con participación de particulares. Las entidades estatales cualquiera que sea su naturaleza y orden administrativo podrán, con la observancia de los principios señalados en el artículo 209 de la Constitución, asociarse con personas jurídicas particulares, mediante la celebración de convenios de asociación o la creación de personas jurídicas, para el desarrollo conjunto de actividades en relación con los cometidos y funciones que les asigna a aquéllas la ley.
Los convenios de asociación a que se refiere el presente artículo se celebrarán de conformidad con lo dispuesto en el artículo 355 de la Constitución Política, en ellos se determinará con precisión su

objeto, término, obligaciones de las partes, aportes, coordinación y todos aquellos aspectos que se consideren pertinentes. (…).

9.1.3. Decreto 092 de 2017

Artículo 2. *Procedencia de la contratación con entidades privadas son ánimo de lucro y de reconocida idoneidad.* Las Entidades Estatales del Gobierno nacional, departamental, distrital y municipal pueden contratar con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad en los términos del artículo 355 de la Constitución Política y del presente decreto, siempre que el Proceso de Contratación reúna las siguientes condiciones.

a. Que el objeto del contrato corresponda directamente a programas y actividades de interés público previsto en el Plan Nacional o seccional de Desarrollo, de acuerdo con el nivel de la Entidad Estatal, con los cuales esta busque exclusivamente promover los derechos de personas en situaciones de debilidad manifiesta o indefensión, los derechos de las minorías, el derecho a la educación, el derecho a la paz, las manifestaciones artísticas, culturales, deportivas y de promoción de la diversidad étnica colombiana;

NOTA: Literal "a" suspendido de manera provisional por el fallo 00113 de 2019. Sección Tercera. Consejero Ponente: Carlos Alberto Zambrano Barrera. 6 de agosto de 2019.

b. Que el contrato no comporte una relación conmutativa en el cual haya una contraprestación directa a favor de la Entidad Estatal, ni instrucciones precisas dadas por esta al contratista para cumplir con el objeto del contrato; y

c. Que no exista oferta en el mercado de los bienes, obras y servicios requeridos para la estrategia y política del plan de desarrollo objeto de la contratación, distinta de la oferta que hacen las entidades privados sin ánimo de lucro; o que, si existe, la contratación con entidades privadas sin ánimo de lucro represente la optimización de los recursos públicos en términos de eficiencia, eficacia, economía y manejo del Riesgo. En los demás eventos, la Entidad Estatal deberá aplicar la Ley 80 de 1993, sus modificaciones y reglamentos.

NOTA: Literal "c" suspendido de manera provisional por el fallo 00113 de 2019. Sección Tercera. Consejero Ponente: Carlos Alberto Zambrano Barrera. 6 de agosto de 2019.

La Entidad Estatal del Gobierno nacional, departamental, distrital y municipal que contrata bajo esta modalidad deberá indicar expresamente en los Documentos del Proceso, cómo el Proceso de Contratación cumple con las condiciones establecidas en el presente artículo y justificar la contratación con estas entidades en términos de eficiencia, eficacia, economía y manejo del

Riesgo.
NOTA: Inciso quinto suspendido de manera provisional por el fallo 00113 de 2019. Sección Tercera. Consejero Ponente: Carlos Alberto Zambrano Barrera. 6 de agosto de 2019.

Nota: Una vez sean definidos los apartes suspendidos por el H. Consejo de Estado, la decisión, cualquiera que ésta sea, se entenderá incorporada al presente estudio previo.

Estas Entidades Estatales pueden contratar con entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad en los términos del presente decreto, previa autorización expresa de su representante legal para cada contrato en particular que la Entidad Estatal planee suscribir bajo esta modalidad. El representante legal de la Entidad Estatal no podrá delegar la función de otorgar esta autorización.

La Entidad Estatal deberá acreditar en los Documentos del Proceso la autorización respectiva.

9.2. Justificación

El artículo 5º del Decreto 092 de 2017, el cual establece que:

"Los convenios de asociación que celebren entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad y Entidades Estatales para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones que a estas les asigna la Ley a los que hace referencia el artículo 96 de la Ley 489 de 1998, no estarán sujetos a competencia cuando la entidad sin ánimo de lucro comprometa recursos en dinero para la ejecución de esas actividades en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio. Los recursos que compromete la entidad sin ánimo de lucro pueden ser propios o de cooperación internacional. Si hay más de una entidad privada sin ánimo de lucro que ofrezca su compromiso de recursos en dinero para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones asignadas por Ley a una Entidad Estatal, en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio, la Entidad Estatal debe seleccionar de forma objetiva a tal entidad y justificar los criterios para tal selección".

Atendiendo el citado orden normativo, el convenio que se pretende celebrar, no está sujeto a competencia debido a que el aporte que realizará el asociado supera el 30% del valor total de convenio, es decir, comprometerá recursos en un porcentaje del 31,85%, lo que equivale a la suma de: Ciento cincuenta y un millones seiscientos cuarenta mil ochocientos ochenta y tres pesos ($151.640.883,00) en efectivo y/o en instrumentos apreciables de manera económica para la ejecución del proyecto, siendo el valor total del convenio la suma de CUATROCIENTOS SETENTA Y SEIS MILLONES CIENTO SIETE MIL QUINIENTOS CINCUENTA PESOS MONEDA CORRIENTE ($476.107.550,00), de los cuales a la Secretaría le corresponde el aporte por el 68,15%, lo cual equivale a Trescientos

veinticuatro millones cuatrocientos sesenta y seis mil seiscientos sesenta y siete pesos ($324.466.667,00).

10. Condiciones requeridas del asociado:

El Asociado debe reunir las siguientes condiciones:

CONDICIONES	DESCRIPCION	CUMPLIMIENTO
Idoneidad relacionada con el objeto del convenio asociativo.	Desarrollo de programas y/o proyectos para el fomento de comercio electrónico como factor de desarrollo socioeconómico	La CCCE Adjuntara con su propuesta, las respectivas certificaciones que demuestren su experiencia e idoneidad para desarrollar el objeto del contrato.
Experiencia relacionada con el objeto del convenio asociativo. (Tiempo, y especificidad de la experiencia).	Experiencia mínima de por lo menos tres proyectos interinstitucionales para el fomento de la digitalización empresarial para el fomento del comercio electrónico (Anexar soportes).	La CCCE relacionará las respetivas certificaciones en las cuales se constate el cumplimiento de actividades similares o en el mismo tenor del objeto contractual de este convenio.
Constitución y naturaleza jurídica:	• Ser entidad sin ánimo de lucro. • Estar constituida con seis (6) meses de antelación a la celebración del convenio. • Que el término de duración de la entidad no sea inferior al término del convenio y un año más. • Tener vigente el reconocimiento de su personería jurídica. • Que la propuesta técnica que apunte al desarrollo del objeto del proyecto y que esté de acuerdo a las especificaciones técnicas requeridas en estos estudios previos.	Que por Acta del 22 de noviembre de 2007 otorgado(a) en Asamblea Constitutiva, inscrita en esta Cámara de Comercio el 18 de enero de 2008 bajo el número 00130457 del libro I de las entidades sin ánimo de lucro, fue constituida la entidad denominada CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO. La propuesta técnica presentada por la CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRONICO.

	• El aporte de la entidad sin ánimo de lucro el cual es en efectivo, debe apuntar al fortalecimiento de las actividades enfocadas al desarrollo del objeto del proyecto.	El aporte realizado por el asociado apunta a desarrollar acciones conjuntas para cumplir con el objeto contractual de convenio así como sus obligaciones especificas
Estado financiero	Si la entidad está obligada legalmente a presentar declaración de ingresos y patrimonio o declaración de renta, solicitar copia de los correspondientes a los tres (3) últimos años gravables.	El asociado presentará las declaraciones de renta correspondientes a los tres últimos años.
Registro en el SECOP	La entidad sin ánimo de lucro debe estar en el registro de entidades privadas sin ánimo lucro del Secop. (Art 9 Decreto 092 de 2017)	Constancia de Registro a la fecha de suscripción del acta de inicio.

11. Justificación de los factores de selección del Asociado:

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, por medio de la Dirección de Competitividad de la SDDE realizó un estudio de necesidades con el fin de promover a Bogotá en mercados internacionales a través de aliados estratégicos en la ciudad que ayuden a desarrollar el objetivo de la subdirección de internacionalización a través de programas y proyectos internacionales encontrando a la entidad CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO como la más idónea para celebrar con ella este convenio de asociación ya que se observa dentro su objeto jurídico la de aglutinar a personas jurídicas y naturales que desarrollan sus actividades a través de comercio electrónico, proveen soluciones de todo tipo para el comercio electrónico o se relacionan con este en procura de participar de la economía digital. Dada su calidad de Gremio, la Asociación buscará siempre promover la competitividad a través del comercio electrónico, fomentar la racionalización y el desarrollo del comercio electrónico en el país, para lo cual ostentará la

representatividad y vocería en la protección de la actividad común de los intereses de sus Asociados. B) Realizar programas de capacitación, programas de formación empresarial, investigaciones, acuerdos con entidades públicas, y todas las actividades necesarias para el apoyo a los diferentes sectores de la economía en la debida aplicación del comercio electrónico. C) Constituirse en un Observatorio de Comercio Electrónico, tanto en un nivel nacional como internacional, que recoja, procese y distribuya información de interés relativa al Comercio Electrónico en todos los ámbitos, en adición a los servicios particulares de información prioritaria a sus miembros. D) Favorecer el intercambio de experiencias y la realización de proyectos de investigación y prácticas de comercio electrónico entre los afiliados y con organizaciones similares de diferentes países. E) Asesorar a los miembros que lo soliciten en temas de interés colectivo, incluyendo de manera particular los aspectos relativos a la formación. F) Coordinar la búsqueda de socios internacionales adecuados para el desarrollo de proyectos de investigación conjuntos. Recíprocamente, validar la participación de socios colombianos en proyectos conjuntos cuando las alianzas con otras Cámaras o entidades similares así lo exijan. G) Coordinar su propia participación y/o la de los miembros que la soliciten, en las iniciativas nacionales, regionales o globales relacionadas directa e indirectamente con el impuso y desarrollo del Comercio Electrónico, así otras que puedan potenciar su difusión y promoción. H) Promover el intercambio de experiencias y la búsqueda de líneas de actuación conjunta con entidades análogas a nivel mundial. I) Realizar proyectos de investigación y diseños de estrategias encaminados a ofrecer alternativas accionables por los afiliados, de cara a lograr el fortalecimiento de su negocio. J) Promover la articulación de los diferentes organismos del Estado, encargados de velar por la competitividad del comercio electrónico, lo cual implica ejecutar el diseño y promoción de líneas de Políticas Públicas encaminadas a favorecer su consolidación y generar las propuestas necesarias para que se den los correspondientes ajustes normativos y regulatorios. Sensibilizar a las entidades de carácter nacional, departamental, distrital y municipal sobre las posibilidades que ofrece el comercio electrónico para potenciar el desarrollo de cualquier actividad industrial, productiva o comercial que impulse la economía del país Teniendo en cuenta el objeto jurídico del asociado así como las razones expuestas, la Dirección de Competitividad Bogotá Región considera pertinente la propuesta presentada por la **CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO** ya que se acomoda a la misionalidad y el marco jurídico a desarrollar en el proceso de activación de políticas públicas enmarcados en el plan de Desarrollo Distrital. Por esta razón Se recomienda al Ordenador del Gasto suscribir el Convenio de asociación presentado. En vista de lo anterior la Secretaria de Desarrollo Económico cumpliendo los precedentes normativos en virtud de lo dispuesto 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 (13) 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 de la ciudad."

Para tales fines y con el fin de dar aplicación al artículo 5 de la Ley 1150 de 2007, el cual señala que es objetiva la selección en la cual la escogencia se haga al ofrecimiento más favorable a la entidad y a los fines que ella busca, y cuyo aporte sea del 30% del total en efectivo, sin tener en consideración factores de afecto o de interés y en general, cualquier clase de motivación subjetiva.

De igual forma, se dará aplicación a lo preceptuado en el artículo 2.2.1.1.2.2.2 del Decreto 1082 de 2015, de conformidad con el cual la entidad debe determinar la oferta más favorable teniendo en cuenta las normas aplicables a cada modalidad de selección del contratista.

En relación con la verificación de cumplimiento de los requisitos habilitantes de experiencia, capacidad jurídica, capacidad financiera y capacidad organizacional de los proponentes, se deben exigir de forma adecuada y proporcional a la naturaleza y valor del convenio a suscribir, para lo cual se tendrá en cuenta la información contenida en el Registro Único de Proponentes.

En referencia al marco jurídico expone la norma:

En el régimen contractual contenido en las Leyes 80 de 1993, 1150 de 2007 y sus decretos reglamentarios, se consagra que los particulares además de contribuir con el cumplimiento de los fines estatales buscan una contraprestación económica, que generalmente tiene contenido patrimonial o monetario.

Por el contrario, existen otros tipos de actividad de la administración en los cuales no existe la finalidad de obtener ningún lucro, sino colaborar con las entidades estatales en el desarrollo de una actividad que no es rentable desde el punto de vista económico, pero sí lo es desde el punto de vista social.

Este tipo de actividad de la administración ha sido llamado por la doctrina convenios de la administración, que responden a una modalidad de contratación cuya finalidad es la unión de esfuerzos para lograr un objetivo común que debe conllevar, en primer lugar, el cumplimiento de las funciones o deberes legales de las partes y, en segundo lugar, un beneficio para la colectividad. En

consecuencia, están caracterizados por los aportes en dinero, especie o gestión que efectúan las partes para aunar esfuerzos y alcanzar la meta común planteada. El aporte es, entonces, la tasación de la colaboración y el apoyo que entregan los suscriptores del convenio.

Los convenios de la administración contribuyen un objeto o una técnica especial para la gestión pública, esto es, para lograr la realización de los fines atribuidos por el ordenamiento a las entidades estatales. Es así como el ordenamiento jurídico permite que la administración pública, celebre diferentes tipos de convenios, entre los cuales se encuentran:

§ 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.

La modalidad de contratación que la Secretaría pretende utilizar para el desarrollo conjunto de actividades en relación con las funciones y cometidos que le asigna a la Ley a las Entidades públicas, en el marco de la ejecución de las funciones administrativas asignadas mediante el Acuerdo Distrital No. 257 de 2006 y el Decreto Distrital 437 de 2016, cuyos fines coinciden con el interés general (Artículo 209 de la Constitución Política).

Para los efectos del convenio de asociación que se pretende celebrar, aplican las normas que se determinan a continuación:

9.1.1. Constitución Política de 1991

ARTICULO 355. Ninguna de las ramas u órganos del poder público podrá decretar auxilios o donaciones en favor de personas naturales o jurídicas de derecho privado.

El Gobierno, en los niveles nacional, departamental, distrital y municipal podrá, con recursos de los respectivos presupuestos, celebrar contratos con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad con el fin de impulsar programas y actividades de interés público acordes con el Plan Nacional y los planes seccionales de Desarrollo. El Gobierno Nacional reglamentará la materia.

9.1.2. Ley 489 de 1998

Artículo 6º. Principio de coordinación. En virtud del principio de coordinación y colaboración, las autoridades administrativas deben garantizar la armonía en el ejercicio de sus respectivas funciones con el fin de lograr los fines y cometidos estatales.

En consecuencia, prestarán su colaboración a las demás entidades para facilitar el ejercicio de sus funciones y se abstendrán de impedir o estorbar su cumplimiento por los órganos, dependencias, organismos y entidades titulares. PARÁGRAFO. - A través de los comités sectoriales de desarrollo administrativo de que trata el artículo 19 de esta ley y en cumplimiento del inciso 2o del artículo 209 de la C.P., se procurará de manera prioritaria dar desarrollo a este principio de la coordinación entre las autoridades administrativas y entre los organismos del respectivo sector.

Artículo 96. Constitución de asociaciones y fundaciones para el cumplimiento de las actividades propias de las entidades públicas con participación de particulares. Las entidades estatales cualquiera que sea su naturaleza y orden administrativo podrán, con la observancia de los principios señalados en el artículo 209 de la Constitución, asociarse con personas jurídicas particulares, mediante la celebración de convenios de asociación o la creación de personas jurídicas, para el desarrollo conjunto de actividades en relación con los cometidos y funciones que les asigna a aquéllas la ley.

Los convenios de asociación a que se refiere el presente artículo se celebrarán de conformidad con lo dispuesto en el artículo 355 de la Constitución Política, en ellos se determinará con precisión su objeto, término, obligaciones de las partes, aportes, coordinación y todos aquellos aspectos que se consideren pertinentes. (…).

9.1.3. Decreto 092 de 2017

Artículo 2. Procedencia de la contratación con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad. Las Entidades Estatales del Gobierno nacional, departamental, distrital y municipal pueden contratar con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad en los términos del artículo 355 de la Constitución Política y del presente decreto, siempre que el Proceso de Contratación reúna las siguientes condiciones.

a. Que el objeto del contrato corresponda directamente a programas y actividades de interés público previsto en el Plan Nacional o seccional de Desarrollo, de acuerdo con el nivel de la Entidad Estatal, con los cuales esta busque exclusivamente promover los derechos de personas en situaciones de debilidad manifiesta o indefensión, los derechos de las minorías, el derecho a la educación, el derecho a la paz, las manifestaciones artísticas, culturales, deportivas y de promoción de la diversidad étnica colombiana;

NOTA: Literal "a" suspendido de manera provisional por el fallo 00113 de 2019. Sección Tercera. Consejero Ponente: Carlos Alberto Zambrano Barrera. 6 de agosto de 2019.

b. Que el contrato no comporte una relación conmutativa en el cual haya una

contraprestación directa a favor de la Entidad Estatal, ni instrucciones precisas dadas por esta al contratista para cumplir con el objeto del contrato; y

c. Que no exista oferta en el mercado de los bienes, obras y servicios requeridos para la estrategia y política del plan de desarrollo objeto de la contratación, distinta de la oferta que hacen las entidades privados sin ánimo de lucro; o que, si existe, la contratación con entidades privadas sin ánimo de lucro represente la optimización de los recursos públicos en términos de eficiencia, eficacia, economía y manejo del Riesgo. En los demás eventos, la Entidad Estatal deberá aplicar la Ley 80 de 1993, sus modificaciones y reglamentos.

NOTA: Literal "c" suspendido de manera provisional por el fallo 00113 de 2019. Sección Tercera. Consejero Ponente: Carlos Alberto Zambrano Barrera. 6 de agosto de 2019.

La Entidad Estatal del Gobierno nacional, departamental, distrital y municipal que contrata bajo esta modalidad deberá indicar expresamente en los Documentos del Proceso, cómo el Proceso de Contratación cumple con las condiciones establecidas en el presente artículo y justificar la contratación con estas entidades en términos de eficiencia, eficacia, economía y manejo del Riesgo.

NOTA: Inciso quinto suspendido de manera provisional por el fallo 00113 de 2019. Sección Tercera. Consejero Ponente: Carlos Alberto Zambrano Barrera. 6 de agosto de 2019.

Nota: Una vez sean definidos los apartes suspendidos por el H. Consejo de Estado, la decisión, cualquiera que ésta sea, se entenderá incorporada al presente estudio previo.

Estas Entidades Estatales pueden contratar con entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad en los términos del presente decreto, previa autorización expresa de su representante legal para cada contrato en particular que la Entidad Estatal planee suscribir bajo esta modalidad. El representante legal de la Entidad Estatal no podrá delegar la función de otorgar esta autorización.

La Entidad Estatal deberá acreditar en los Documentos del Proceso la autorización respectiva.

El inciso 2° del Artículo 355 de la Constitución Política de Colombia se refiere a los convenios de esta naturaleza, en los siguientes términos:

"El Gobierno, en los niveles nacional, departamental, distrital y municipal podrá, con recursos de los respectivos presupuestos, celebrar convenios con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad con el fin de impulsar programas y actividades de interés público acordes con el Plan Nacional y los planes seccionales de Desarrollo. El Gobierno Nacional reglamentará la

materia".

Por su parte, el artículo 96 de la ley 489 se refirió a los convenios de asociación en el siguiente sentido:

"Constitución de Asociaciones y Fundaciones para el Cumplimiento de las Actividades Propias de las Entidades Públicas con Participación de Particulares. Las entidades estatales, cualquiera sea su naturaleza y orden administrativo podrán, con la observancia de los principios señalados en el artículo 209 de la Constitución, asociarse con personas jurídicas particulares, mediante la celebración de convenios de asociación o la creación de personas jurídicas, para el desarrollo conjunto de actividades en relación con los cometidos y funciones que les asigna a aquéllas la ley.

Los convenios de asociación a que se refiere el presente artículo se celebrarán de conformidad con lo dispuesto en el artículo 355 de la Constitución Política, se determinará con precisión su objeto, término, obligaciones de las partes, aportes, coordinación y todos aquellos aspectos que se consideren pertinentes (...)"

Ahora bien, el 23 de enero de 2017 se expidió el Decreto 092 "Por el cual se reglamenta la contratación con entidades privadas sin ánimo de lucro a la que hace referencia el inciso segundo del artículo 355 de la Constitución Política", en virtud del cual se estableció un procedimiento para contratar con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad cuando estas realicen un aporte del 30% o más del valor del convenio.

Así las cosas y considerando que, en el presente proceso la Cam. Col. de Comercio Electrónico , entidad sin ánimo de lucro con reconocida idoneidad y experiencia, ofertó el 31,85%del valor del proyecto, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico celebrará con dicha entidad un Convenio de Asociación en los términos del Decreto 092 de 2017.

En suma, esta modalidad de contratación se justifica en atención a que la suscripción de un convenio de asociación en los términos del Decreto 092 de 2017, permite mejorar las condiciones para la ejecución del servicio tendiente a suplir la necesidad, en tanto representa ahorros en temas logísticos, administrativos, técnicos y económicos; así mismo mejora el impacto y la eficacia del programa por cuanto el asociado compromete esfuerzos para realizar aportes por el 30% del valor del convenio.

De igual forma, podrá consultar el manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los procesos de contratación de Colombia Compra Eficiente en http://www.colombiacompra.gov.co/manuales-guias-y-pliegos-tipo/manuales-y-guias.

Para la modalidad de contratación directa tener en cuenta la subsección 4 de la sección 1 del

Decreto 1082 de 2015, el numeral 4 del artículo 2° de la Ley 1150 de 2007, y demás normas que los complementen o modifiquen.)

La verificación de estas condiciones se realizará con la presentación de los siguientes documentos:

- Carta de presentación de la propuesta.
- Certificado de existencia y representación legal.
- Propuestas conjuntas en consorcio o unión temporal.
- Documentos de existencia y representación legal otorgados en el exterior.
- Autorización del representante legal y/o apoderado.
- Apoderamiento de personas extranjeras.
- Garantía de seriedad de la propuesta.
- Inscripción en el registro único de proponentes.
- Certificado de pago de aportes al sistema de seguridad social integral.
- Certificado de antecedentes disciplinarios de la Procuraduría General de la Nación.
- Boletín de responsables fiscales de la Contraloría General de la República.
- Certificado de antecedentes judiciales.
- Certificado de antecedentes disciplinarios de la Personería de Bogotá.
- Registro Nacional de Medidas Correctivas.
- Documento de identificación de la persona natural o representante legal del proponente.
- Situación militar definida.
- Registro único tributario RUT y registro de información tributaria RIT.

Teniendo en cuenta el objeto jurídico del asociado así como las razones expuestas, la Dirección de Competitividad Bogotá Región considera pertinente la propuesta presentada por la CAMARA COLOMBIANA DE COMERCIO ELECTRÓNICO ya que se acomoda a la misionalidad y el marco jurídico a desarrollar en el proceso de activación de políticas públicas enmarcados en el plan de Desarrollo Distrital. Por esta razón Se recomienda al Ordenador del Gasto suscribir el Convenio de asociación presentado.

12. Tipificación, estimación y asignación de los riesgos previsibles.

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, de acuerdo con las disposiciones del artículo 4 de la Ley 1150 de 2007 y el numeral 6 del artículo 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 de 2015 y con base en la metodología para identificar y clasificar los riesgos previstos por Colombia Compra Eficiente procede a tipificar, estimar y asignar los riesgos de la presente contratación. Seguidamente, se identifican y describen los riesgos, según el tipo y la etapa del proceso de contratación en la que ocurre. Luego, se evalúan los riegos teniendo en cuenta su impacto y su probabilidad de ocurrencia y finalmente, se establece un orden de prioridad teniendo en cuenta los controles existentes y el contexto de los

mismos.

(VER ANEXO MATRIZ DE RIESGO)

13. Constitución de garantías

El ASOCIADO se compromete a constituir a favor de la SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO, NIT.899.999.061-9 un contrato de seguro contenido en una póliza.

La garantía constituida deberá amparar el Convenio desde la fecha de su suscripción y requerirá ser aprobada por La Secretaria Distrital de Desarrollo Económico.

La garantía deberá cubrir los siguientes amparos:

Se requerirá la constitución de un contrato de seguro contenido en una póliza previsto en el numeral 1 del artículo 2.2.1.2.3.1.2. Del Decreto 1082 de 2015, a favor de BOGOTA D.C. SECRETARIA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO, NIT. 899-999-061-9. La garantía constituida deberá ser aprobada por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico. Los amparos son:

TIPO DE AMPARO / GARANTÍA	APLICA (SI/NO)	% DE AMPARO		DURACIÓN
Garantía de Cumplimiento	SI	20 %	Del valor total del convenio	Desde la fecha de suscripción de acta de inicio del convenio hasta por el plazo de ejecución y 6 meses más,
Amparo pago de salarios y prestaciones sociales e indemnizaciones	Si	5%	Valor total de convenio	3 qños más desde la terminación del contrato

Garantía de Calidad del servicio	SI	10 %	Del valor total del convenio	6 meses a partir de la terminación del contrato.

Cuando el convenio sea modificado para incrementar su valor o prorrogar su plazo, la Secretaría de Desarrollo Económico exigirá al asociado ampliar el valor de la garantía otorgada o ampliar su vigencia, según el caso.

La garantía constituida deberá amparar la cobertura de riesgo del convenio desde la fecha del acta de inicio y requerirá ser aprobada por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

Para la futura contratación se requerirá la constitución de un Convenio de Seguro contenido en una Póliza y/o Garantía Bancaria y/o Patrimonio Autónomo, conforme lo previsto en el numeral 1 del artículo 2.2.1.2.3.1.2 del Decreto 1082 de 2015, a favor de Bogotá D.C. Secretaria de Desarrollo Económico, NIT. 899-999-061-9. La garantía constituida deberá ser aprobada por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

La garantía deberá tener los siguientes amparos:

El área técnica debe establecer los amparos requeridos para el cumplimiento del objeto contractual a celebrar. Es importante que el área técnica se apoye con el Intermediario de Seguros contratado por la Secretaría, contando siempre con el soporte escrito. Para la determinación de los amparos se debe tener en cuenta la sección 3 – Garantías del Decreto 1082 de 201

14. Aplicabilidad del Decreto 380 de 2015 de la Alcaldía Mayor de Bogotá

De acuerdo con las características técnicas de la prestación del servicio esta Entidad no ha encontrado como técnicamente posible vincular a la población beneficiaria de la que trata el numeral 2.2. del artículo 13 del Decreto 380 de 2015, para la ejecución del convenio y, en consecuencia, deja CONSTANCIA de las razones técnicas de tal inviabilidad, conforme lo establece el numeral 2.2. y s.s. del artículo 13 del Decreto 380 de 2015, así: (Indicar las razones por las cuales no se exige la aplicación del decreto en mención.)

15. Indicación de si la contratación está cobijada por un Acuerdo Comercial

Para la modalidad de contratación directa no le son aplicables las obligaciones de los Acuerdos Comerciales, en consecuencia, no procede el análisis para establecer si la contratación se

encuentra o no cubierta por un acuerdo comercial.

Firma y nombre de quienes elaboran el estudio técnico	**PAULA CUCALÓN TRUJILLO –** Directora de Competitividad Bogotá Región **MARÍA PAULINA GÓMEZ GÓMEZ –** Subdirectora de Internacionalización