FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

1. DATOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN		
Plan Anual de Adquisiciones	**No. Plan de Adquisiciones**	2026
	Consecutivo	
Tipo de Presupuesto Asignado	Inversión	
Nombre de Proyecto o de la Necesidad que se incluyo en el Anual de Adquisiciones	Asistencia a la generación y fortalecimiento a unidades productivas sostenibles innovadoras y competitivas en Barranquilla.	
Código BPIN No.	2024080010155	
2. DATOS DE LA CONTRATACIÓN		
Fecha de elaboración del estudio previo: (dd/mm/aaaa)	Enero 2026	
Nombre del funcionario que diligencia el estudio previo :	**HERNRY CACERES MESSINO**	
Dependencia solicitante:	**SECRETARIA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONOMICO**	
Tipo de Contrato:	Servicios Profesionales	**Otro:** NA

3. ELEMENTOS DEL ESTUDIO (Decreto 1082 de 2015 SECCIÓN 2. SUBSECCIÓN 1. PLANEACIÓN Artículo 2.2.1.1.2.1.1.)	
3.1. Descripción de la necesidad que se pretende satisfacer con el proceso de contratación	El Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla, acorde con las disposiciones constitucionales y legales vigentes y con el objeto de satisfacer necesidades de interés general, considera necesario y oportuno contratar la prestación de servicios profesionales. Que según los artículos 209 y 211 de la Constitución Política, la función administrativa está al servicio de los intereses generales y se desarrolla con fundamento en los principios de igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad, mediante la descentralización, la delegación y la desconcentración de funciones, en aras de permitir a las entidades públicas asignar tareas, funciones y competencias en sus subalternos o en otras autoridades. Que el Plan de Desarrollo del Distrito de Barranquilla 2024-2027 en su artículo 16.1.1 dispone del proyecto Asistencia a la generación y fortalecimiento a unidades productivas sostenibles, innovadoras y competitivas, cuyo objetivo es proporcionar asistencia y respaldo a los diversos sectores productivos de la ciudad con la finalidad de impulsar la consolidación y crecimiento económico del territorio mediante un enfoque en innovación y productividad. Esto incluye el fortalecimiento de unidades productivas, la financiación y la expansión de estas, así como procesos de apoyo, formación y mentoría a emprendimientos e iniciativas innovadoras. También se desarrollarán programas de formación en habilidades para la inversión en el mercado laboral, con un enfoque diferencial en la atención a mujeres, jóvenes con énfasis en estrategias colaborativas entre empresas, instituciones educativas, alcaldía y la sociedad civil que favorezcan procesos de emprendimiento, Así también como población de personas en situación de discapacidad, población víctima del conflicto armado, etnias, afros y en general a toda la población. En desarrollo de lo anterior, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico a través de su Oficina de Competitividad e Innovación en su plan de trabajo dentro de la vigencia 2026 tiene determinado actividades que conlleven a fortalecer la gestión pretende proporcionar asistencia y respaldo a los diversos sectores productivos de la ciudad con el fin de impulsar la consolidación y el crecimiento económico del territorio mediante un enfoque en innovación y productividad. Dicho proyecto, requiere de su ejecución para así

	garantizar el cumplimiento de las metas asociadas al plan de acción de la dependencia y estos que se cumplan los parámetros establecidos para fortalecer el proyecto de Asistencia a la generación y fortalecimiento a unidades productivas sostenibles, innovadoras y competitivas adelantado por la Secretaría. Por lo anterior, el contrato derivado del presente estudio previo es necesario para suplir la necesidad descrita, y así garantizar la adecuada ejecución del proyecto toda vez que: El cumplimiento del plan de acción garantiza que los esfuerzos realizados por una administración no se pierdan con los cambios de vigencias en el desarrollo equilibrado, eficiente y sostenible del gobierno, ya que ésta alinea las prioridades con las necesidades de la ciudadanía, promueve la eficiencia en la gestión de recursos, y fortalece la gobernabilidad y la confianza pública. Además, al cumplir con los objetivos trazados, se contribuye a la construcción de un territorio más inclusivo, resiliente y competitivo, mejorando la calidad de vida de sus habitantes y garantizando un futuro próspero para la región. Dentro del plan de acción de la Secretaria de Desarrollo se formuló la meta *"Formar 3000 personas en competencias para el trabajo"* las cuales serán llevadas a cabo a través de la actividad *"Definir la oferta de formación en competencia" a través programas de formación en habilidades para la inserción en el mercado laboral, con un enfoque diferencial en la atención a mujeres, jóvenes con énfasis en estrategias colaborativas entre empresas.* Que dicho programa se llevo a cabo en vigencia 2024 del cual se obtuvieron los siguientes resultados: • Se formaron 40 participantes (profesionales, no profesionales y tecnólogos), fortalecimiento de competencias en el negocio inmobiliario en sesiones presenciales de entre 3 y 6 horas, durante. Las actividades incluyen: Espacios prácticos de estudio de casos reales del sector inmobiliario, Clínicas de ventas enfocadas en situaciones reales de negociación, Talleres participativos para la integración del aprendizaje, Sesiones teóricas sobre procesos y términos técnicos del negocio inmobiliario, Entrega de recursos complementarios como plantillas y formatos para la implementación de lo aprendido. Para la presente vigencia se espera los siguientes indicadores de Resultado: • *Participantes formados en gestión y ventas inmobiliarias* • *Fortalecimiento de conocimientos técnicos inmobiliarios* • *Desarrollo de habilidades prácticas en ventas* Indicadores de impacto: • Mejora de la empleabilidad en el sector inmobiliario • Profesionalización del ejercicio inmobiliario • Generación de emprendimientos inmobiliarios • Mejora en la calidad del servicio al cliente En desarrollo de lo anterior, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico a través de su Oficina de Competitividad e Innovación, requiere el desarrollo de esta actividad para el cumplimiento de las metas proyectadas en su plan de acción y atender Ejecutar el programa formación en habilidades y competencias dentro del proceso de fortalecimiento empresarial para el incremento de su productividad a nivel local y nacional. Que gracias al desarrollo de los proyectos y según reportes nacionales del DANE para octubre de 2025, Barranquilla aparece solo como una de las ciudades por encima del promedio nacional, con una Tasa de desempleo: 9,2%. Este valor representa una disminución de 3 puntos porcentuales frente al 12,2 % registrado previamente, La población ocupada en Barranquilla aumentó a 947.000 personas, la cifra más alta del año. En virtud de lo anterior, el Distrito de Barranquilla requiere desarrollar un proceso de formación en habilidades y destrezas para potenciar competencias laborales enfocado en negocios inmobiliarios. Para el cumplimiento de la normativa expuesta y de acuerdo al cumplimiento de las metas del plan de acción de la dependencia, atendiendo que es una necesidad apremiante de la entidad territorial puesto que:

	1. El sector inmobiliario es una industria en constante crecimiento y evolución, impulsada por la urbanización, el desarrollo de infraestructuras y el interés por la inversión inmobiliaria. Formar talento capacitado permite satisfacer esta demanda con profesionales mejor preparados. 2. Los negocios inmobiliarios requieren habilidades específicas en ventas, negociación, atención al cliente y marketing, áreas clave para lograr transacciones exitosas y construir relaciones duraderas con clientes e inversionistas. Estas competencias contribuyen a mejorar los ingresos y la sostenibilidad de los profesionales en el sector. 3. La formación en habilidades especializadas ayuda a los profesionales a comprender los aspectos legales, financieros y éticos del sector, lo cual aumenta la confianza de los clientes y mejora la reputación del sector en su conjunto. 4. El sector inmobiliario tiene un impacto significativo en la economía local, generando empleos directos e indirectos en áreas como la construcción, el diseño y los servicios financieros. Un programa de formación especializado ayuda a preparar a la fuerza laboral para participar activamente y con eficacia en este mercado, potenciando el desarrollo económico local. 5. La formación en habilidades y destrezas también fomenta el emprendimiento y la innovación, brindando a los participantes las herramientas necesarias para identificar oportunidades y crear proyectos que diversifiquen el mercado inmobiliario y aporten soluciones innovadoras Por lo anterior, el contrato derivado del presente estudio previo es necesario para suplir la necesidad descrita y así garantizar la adecuada ejecución del proyecto toda vez que es primordial para el Distrito enfocar esfuerzos para entregar herramientas a los trabajadores independientes, informales y microempresarios y a la ciudadanía en general que ejerza alguna actividad económica para la reactivación económica, fomentar la competitividad y desarrollo sostenible de la ciudad de Barranquilla, conforme a los cambios estructurales que requiere la nueva dinámica socioeconómica de las medidas de mitigación ante la pandemia adoptadas y las perspectivas a futuro en términos de salud pública. Por ello, es primordial poner a disposición de los habitantes del Distrito de Barranquilla, las iniciativas y programas dentro de la oferta institucional que ofrece a Secretaría Distrital de Desarrollo Económico. De conformidad con lo anteriormente expuesto, el Distrito de Barranquilla requiere contratar los servicios de profesionales a la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico para afirmar el cumplimiento de las funciones del área.
3.2 OBJETO A CONTRATAR, ESPECIFICACIONES, AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS REQUERIDOS PARA SU EJECUCIÓN	
3.2.1. Objeto contractual:	Para atender la necesidad, se requiere contratar la **PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA LA FORMACION EN HABILIDADES Y DESTREZAS PARA POTENCIAR COMPETENCIAS LABORALES ENFOCADO EN NEGOCIOS INMOBILIARIOS**
3.2.2 Clasificación UNSPSC:	La clasificación de los bienes y servicios, objeto del Proceso de Contratación, son los siguientes: **ITEM** | **Clasificación UNSPSC** | **Producto** 1 | 80111600 | Servicio de Personal Temporal 2 | 86101700 | Servicios de capacitación vocacional no - cientifica
3.2.3 Especificaciones del Objeto Contractual	Con la presente contratación se pretende realizar las siguientes actividades: METODOLOGÍA En 16 sesiones distribuidas en 9 módulos para grupo de máximo 70 personas, las sesiones de procesos y términos técnicos, los participantes contarán con recursos adicionales como plantillas y formatos para la implementación de lo aprendido. Las sesiones tendrán una intensidad horaria de 64 horas aproximadamente y serán llevadas a cabo en las instalaciones de la Lonja de Barranquilla con domicilio en la Cra 59 N. 64-239.

FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

CONVOCATORIA

Desde el Distrito de Barranquilla, se abrirá la convocatoria del Curso Conviértete en un Agente Inmobiliario Profesional de Ventas a los interesados en participar. Como requisito para participar deben de enviar un video de 1 minuto de duración al correo asignado por la Alcaldía, en donde reflejen su intención del por-qué desean estar en esta formación. Los aspirantes deben de tener conocimiento de manejo de Word, Power Point, Excel, navegación por internet y tener facilidades de comunicación.

DIRIGIDO A

Profesionales, no profesionales y tecnólogos de la comunidad, interesados en profundizar sus conocimientos sobre la actividad del Negocio Inmobiliario. Dirigido a personas mayores de edad residentes en Barranquilla, de cualquier nivel de formación académica o profesión, interesadas en capacitarse como agentes comerciales inmobiliarios. Incluye ciudadanos con habilidades comerciales, comunicativas y de relacionamiento interpersonal, con o sin experiencia previa en el sector inmobiliario, que deseen mejorar su empleabilidad o desarrollar actividades de intermediación de bienes inmuebles. La formación responde a brechas identificadas en conocimientos técnicos, legales y comerciales del negocio inmobiliario, contribuyendo al fortalecimiento del talento humano, la formalización de la actividad y la dinamización del mercado inmobiliario local.

SELECCIÓN

Los aspirantes deben de tener conocimiento de manejo de Word, Power Point, Excel, navegación por internet y tener facilidades de comunicación.

ENTREGABLES

1. Se entregará Libreta corporativa anillada y bolígrafo para cada participante inscrito.
2. Material de cada módulo cursado
3. Certificado de Asistencia por Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla: Agente Inmobiliario Profesional de Ventas
4. asesoría para los participantes interesados en emplearse en nuestras inmobiliarias afiliadas al gremio como Agentes Inmobiliarios
5. Invitación a charlas de actualización del sector inmobiliario
6. Clausura

CONTENIDO ACADÉMICO

MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN (4 HORAS)

1. Generalidades del negocio inmobiliario
   a. Bases
   b. Términos inmobiliarios
   c. Campos de acción en el sector inmobiliario
   d. Comisiones & referidos

2. Buenas prácticas en el sector inmobiliario Conocer los mercados en los que puedes trabajar como agente inmobiliario

MÓDULO 2: COMPORTAMIENTO Y CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO (4 HORAS)

a. Indicadores económicos y estadísticos del negocio inmobiliario: venta y arriendo

MÓDULO 3: MENTALIDAD & SERVICIO (4 HORAS)

a. Fortalecer tu mente para triunfar en bienes raíces - El liderazgo empieza por ti

b. Aprendiendo a entender las emociones del propietario

c. Emprendiendo desde el servicio

d. Creando relaciones duraderas con tus clientes

MÓDULO 4: APRENDIENDO A CAPTAR INMUEBLES QUE SÍ SE VENDAN (12 HORAS)

a. Cómo encontrar clientes vendedores
b. Aprendiendo a captar inmuebles que SÍ se vendan
c. Descubre el precio indicado con tu cliente
d. Clínica de venta: vendedores & precio
e. De agente inmobiliario a consultor
f. Taller práctico: Diseñando tu propuesta de valor

MÓDULO 5: ENTRENAMIENTO EN FOTOGRAFÍA Y VIDEO INMOBILIARIO (8 HORAS)

a. Inspiración y Mentalidad: Tu Ojo es Tu Activo: La Nueva Forma de Vender Inmuebles
b. Fundamentos Visuales: Ver Como un Profesional: Fundamentos de Composición, Luz y Espacio.
c. Equipos y Apps: Tu Cámara No es el Límite: Equipos y Apps que Multiplican tu Nivel
d. Producción de Fotografías Inmobiliarias: Fotografía Inmobiliaria que trae Clientes
e. Producción de Video: El Video que Vende: Técnicas y Estilos para Crear Recorridos Profesionales
f. Edición desde el Móvil: Edición Exprés, Impacto Profesional
g. Reels Inmobiliarios y Contenido que Conecta: Haz que Te Vean: El Poder de los Reels Inmobiliarios
h. Práctica Guiada 360º: Tú lo Haces: Captura, Graba y Edita como Pro
i. Marca Personal Visual y Proyección: Tu Marca se Construye en Cada Publicación
j. Cierre: Activa el Modo Pro: Reto Final + Kit de Herramientas

MÓDULO 6: TRABAJANDO CON COMPRADORES (12 HORAS)

a. Mostrando menos, vendiendo más
b. Clínica de ventas compradores
c. Deja de Vender, Empieza a Resolver
d. Conoce los beneficios de Representar un comprador
e. Claves en selección, cierres & negociaciones
f. Taller práctico de selección

FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

MÓDULO 7: LEGAL (8 HORAS)

1. Promesa de compraventa y figuras de garantía Promesa de compraventa:
   - Requisitos legales y cláusulas esenciales
   - Sanciones por incumplimiento

Hipoteca:

- ¿Qué es y cómo afecta una propiedad?
- Diferencias con prenda
- Procedimiento de constitución

Embargo:

- Definición, tipos y cómo identificar propiedades embargadas.
- Cómo manejarlo en una negociación

2. PROTECCION FAMILIAR Y SUCESIONES
   AFECTACION A VIVIENDA FAMILIAR
   - Procedimiento para declarar afectación.
   - Implicaciones para la venta.

   Sucesión:
   - Qué hacer si un inmueble está en proceso sucesoral
   - Recomendaciones para agentes.

3. CONTRATOS BASICOS INMOBILIARIOS
   CONTRATO DE CORRETAJE
   - Elementos esenciales
   - Derechos y deberes del agente
   - Exclusividad, honorarios y duración

   Contrato De Arrendamiento:
   - Obligaciones del arrendador y arrendatario
   - Tiempos mínimos y terminación anticipada
   - Casos comunes de conflicto

   Contrato De Mandato:
   - Poderes del agente
   - Diferencias entre mandato general y especial
   - Precauciones legales

4. LEASING, OPCIONES Y RETENCIONES CONTRATO DE LEASING
   - Cómo funciona y en qué casos se usa
   - Diferencias con crédito hipotecario

Opción de compra:

- Qué implica y cómo se redacta
- Tiempos, formas de pago y condiciones

Cesión de leasing:

- Procedimiento, requisitos y riesgos
- Revisión de cláusulas contractuales

Retenciones:

- Qué retenciones aplican en venta y arriendo
- Agente como responsable de informar
- Retención en la fuente, IVA y estampillas

MÓDULO 8: PROCESOS PARA BRINDAR UN SERVICIO INTEGRAL (8 HORAS)

1. Antes de listar una propiedad
   - Asesorando al vendedor en preparar su propiedad
   - Diseñando y ejecutando un plan de marketing a la medida que ayude a tus clientes a vender

2. Proceso de venta
   - Formatos de oferta
   - Estructura el negocio de manera clara
   - Claves para trabajar con bancos
   - Gestión y acompañamiento en escritura de compraventa
   - Entrega del inmueble y presentación a la administración

3. Servicio postventa

- MÓDULO 9: INTELIGENCIA ARTIFICIAL (MICROSOFT) (4 HORAS)
- Suministrado por Alcaldía de Barranquilla

NOTA: Es importante señalar que las actividades descritas se llevarán a cabo con el grupo interdisciplinario que habitualmente desarrolla sus funciones, garantizando la continuidad técnica y operativa de los procesos.

CRONOGRAMA

ACTIVIDAD	ENERO	FEBRERO	MARZO
Realizar un proceso de convocatoria			
Proceso de Selección			
Desarrollar los módulos académicos			

	cierre | | | **RESULTADOS ESPERADOS** **INDICADOR** | **RESULTADO ESPERADO** Formación dirigida a profesionales y no profesionales interesados en iniciar o fortalecer su conocimiento en el sector inmobiliario. | 70 Beneficiarios capacitados en conceptos esenciales del sector inmobiliario. Fortalecimiento de habilidades comerciales y de captación | Desarrollo de habilidades de servicio, liderazgo personal, captación efectiva y fijación de precios. Producción de contenidos y aplicación legal inmobiliaria | Beneficiarios que aplican aspectos legales y producen contenido inmobiliario de calidad. Integración de herramientas digitales e IA | Beneficiarios que incorporan IA y herramientas digitales en su gestión inmobiliaria, modernizando y adaptando la profesión a las nuevas tecnologías.
3.2.4 Autorizaciones, permisos y Licencias Requeridos para la Ejecución del Objeto Contractual.	N/A
3.2.5 Documentos técnicos para el desarrollo del proyecto:	N/A
3.3 OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA Y DEL DISTRITO DE BARRANQUILLA	

FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

3.3.1 Obligaciones del Contratista:	OBLIGACIONES GENERALES: 1). Efectuar el cargue de los documentos contractuales a su cargo, en la plataforma SECOP II. 2). Asumir los gastos y riesgos que implica el desarrollo del contrato bajo su propia responsabilidad. 3). Cumplir con lo establecido en el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo 1072 de 2015, articulo 2.2.4.6.28. en lo relacionado con el personal a emplear. 4). Guardar absoluta reserva en relación con toda la información que maneje con ocasión de las actividades contempladas en la propuesta técnica. 5). Cumplir con el pago de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral (Salud, Pensión, Riesgos Laborales) y Parafiscales, durante la ejecución del contrato, lo cual se deberá acreditar mediante certificación a la fecha expedida por el Revisor Fiscal o el Representante Legal, según sea el caso. 6). Mantener actualizados todos sus documentos en el Distrito, especialmente el RUT. En caso de algún cambio en su situación tributaria deberá presentar un nuevo RUT al área de cuentas de la Secretaria General y/o a la Oficina de Contabilidad de la Secretaría de Hacienda. 7). Indicar al momento de presentar la propuesta si es o no responsable del IVA. 8). Atender las instrucciones lineamientos que durante el desarrollo del contrato sean impartidas por la supervisión y corregir de forma inmediata cualquier falla o error que se cometa. Igualmente Informar oportunamente por escrito al supervisor del contrato sobre los inconvenientes que afecten el desarrollo del mismo. 9). Cumplir con el objeto del contrato de acuerdo con todas y cada una de las obligaciones establecidas en el mismo, así como las actividades específicas del estudio previo, haciendo seguimiento permanente a la ejecución del contrato. 10) Participar activamente en las reuniones programadas por la supervisión sean presenciales o virtuales, en los cuales deberá aportar los respectivos informes de avance técnico y acoger las sugerencias, recomendaciones que se presenten y aprueben durante el mismo. 11) Entregar con cada informe de gestión un anexo con los insumos, datos e información requeridos para el desarrollo de estrategias de comunicación y divulgación a la comunidad de las actividades ejecutadas en el contrato. 12) Prestar los servicios en los términos y condiciones establecidos y formulados en el Estudio Previo, en la propuesta y los requeridos por el Distrito. 13) Cumplir de buena fe y a cabalidad con el objeto del contrato. 14) Constituir las pólizas pactadas en el contrato en el plazo máximo de tres (03) días hábiles siguientes a la suscripción del documento contractual, so pena que se ejecuten las multas y sanciones estipuladas en el contrato, y/o clausula penal conforme a lo establecido en el Decreto N°0513 de agosto 4 de 2014. En caso de cualquier modificación y/o actualización el contratista deberá informar de manera inmediata al supervisor el cargue de las mismas en la plataforma Secop II. 15) Poner a disposición del Distrito de Barranquilla el equipo de profesionales y técnicos y/o auxiliares, con la idoneidad necesaria para la ejecución integral del contrato. 16) El contratista deberá cancelar las estampillas distritales que se generen con la suscripción del presente contrato, en el término de diez (10) días contados a partir de su suscripción, de conformidad con lo dispuesto en el Estatuto Tributario Distrital. 17) Los informes a que se refiere la cláusula de forma de pago del contrato, deberán ser presentados al supervisor aun cuando el contratista decida no realizar el cobro respectivo. Lo anterior, teniendo en cuenta que estos informes reflejan el avance en la ejecución contractual, por lo tanto, deberán ser considerados independientes al cobro. En dichos informes se deberá presentar el estado de ejecución, avance y terminación del contrato sobre el cual se ejerce la interventoría o supervisión. **OBLIGACIONES ESPECIFICAS** 1. Cumplir con las obligaciones y actividades descritas en el ítem 3.2.3. Especificaciones del Objeto Contractual de los estudios previos. 2. Desarrollar habilidades y competencias específicas en Profesionales, no profesionales y tecnólogos de la comunidad, interesados en profundizar sus conocimientos sobre la actividad del Negocio Inmobiliario. 3. Capacitar hasta 70 personas en competencias descritas en el ítem 3.2.3. Especificaciones del Objeto Contractual de los estudios previos. 4. Fomentar una mentalidad emprendedora mediante la enseñanza de conceptos prácticos y accesibles, impulsando el autoempleo y la creación de nuevas empresas en la región. 5. Informe de gestión donde conste evidencia fotográfica y registro de asistencia a las capacitaciones realizadas 6. Promover un cambio de actitud y participación en los ciudadanos del Distrito de Barranquilla a través de capacitaciones destinadas a generar y fortalecer conocimientos existentes.

FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

3.3.2. Obligaciones del Distrito de Barranquilla:	1. Cancelar al contratista en la forma y términos establecidos en el contrato 2. Suministrar oportunamente la información que requiere el contratista para el cumplimento de sus obligaciones contractuales. 3. Realizar la supervisión del contrato. 4. Coordinar con la debida antelación suficiente, las actividades requeridas.
3.4 Modalidad de selección, justificación y fundamentos jurídicos.	Conforme a lo señalado en el Articulo 2 numeral 4 Literal h de la Ley 1150 del 2007 y Decreto 1082 de 2015 Artículo 2.2.1.2.1.4.9. Contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, o para la ejecución de trabajos artísticos que solo pueden encomendarse a determinadas personas naturales. Las Entidades Estatales pueden contratar bajo la modalidad de contratación directa la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato, siempre y cuando la Entidad Estatal verifique la idoneidad o experiencia requerida y relacionada con el área de que se trate. En este caso, no es necesario que la Entidad Estatal haya obtenido previamente varias ofertas, de lo cual el ordenador del gasto debe dejar constancia escrita. Los servicios profesionales y de apoyo a la gestión corresponden a aquellos de naturaleza intelectual diferentes a los de consultoría que se derivan del cumplimiento de las funciones de la Entidad Estatal, así como los relacionados con actividades operativas, logísticas, o asistenciales. El presente, se enmarca en un contrato de prestación de servicios profesionales, lo cual justifica su contratación directa. Además, por vía jurisprudencial, se ha reiterado que el contrato de prestación de servicios puede celebrarse tanto con personas naturales como jurídicas. Al respecto, el Consejo de Estado se pronunció manifestando que " el contrato de prestación de servicios tiene por finalidad realizar actividades relacionadas con la administración de la entidad o el cumplimiento de sus funciones; su carácter es temporal; el contratista goza de autonomía e independencia para la ejecución de las prestaciones y puede celebrarse tanto con personas jurídicas como naturales, en este último caso, siempre y cuando las actividades contratadas no pueden cumplirse con personal de planta o cuando las labores requeridas exigen conocimientos especializados de los que no disponen los servidores de la entidad. (…)" (Consejo de Estado. Sala de Consulta y Servicio Civil. C.P. Flavio Augusto Rodríguez Arce., sentencia del 23 de noviembre de 2005. No de radicación 11001-03-06-000-2005-01693-00 (1693).
3.5 Valor Estimado del Contrato y Justificación del Mismo	El valor estimado del contrato es CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/L ($150.000.000) de IVA incluido y todos los tributos que se generen con ocasión a la celebración, ejecución y liquidación del contrato. La suma anterior, se obtiene de la información contenida en el Estudio de Mercado, los cuales se encuentran discriminados de la siguiente forma: CIENTO VEINTISEIS MILLONES CINCUENTA MIL CUATROCIENTOS VEINTE PESOS M/L ($126.050.420), por concepto de prestación de servicios, más VEINTITRES MILLONES NOVECIENTOS CUARENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS OCHENTA PESOS M/L ($23.949.580) por concepto del 19% de IVA.

Ítem	Capítulo/ Artículo	Descripción del Capítulo/Artículo	Dep	Tipo Fuente	Valor
1	2.3.2.02.02.009	ASISTENCIA A LA GENERACIÓN Y FORTALECIMIENTO A UNIDADES PRODUCTIVAS	55	ICLD	$150.000.000.oo
				TOTAL	$ 150.000.000

Nota 1: La suma anterior, se obtiene de la información contenida en el Estudio de Mercado. Nota 2: Los valores señalados incluyen IVA, el cual será discriminado por EL CONTRATISTA en su factura o equivalente, sobre los valores que lo generen, de acuerdo con las disposiciones fiscales vigentes Se aclara que a la fecha de la firma del presente contrato el IVA Vigente corresponde al diecinueve por ciento (19%).

	Nota 3: El valor total del contrato incluye todos los costos directos e indirectos, que EL CONTRATISTA tenga que sufragar para el cumplimiento del objeto del contrato, la utilidad prevista y la valoración de los imprevistos propios de la ejecución de estos contratos, por lo cual no habrá lugar a pago de ninguna suma adicional, y EL CONTRATISTA renuncia a la reclamación de ella. EL CONTRATISTA asume todos los riesgos derivados de la ejecución del contrato. .
3.5.1 Certificado de disponibilidad Presupuestal	La contratación, cuenta con el Certificado de Disponibilidad Presupuestal: Número: 202600084 Valor: $ 150.000.000 Autorizados por: Jefe de presupuesto
3.5.2 Variables consideradas para calcular el presupuesto oficial:	Las variables que se consideraron para calcular el presupuesto oficial de esta contratación son las siguientes: Análisis del sector, de conformidad con lo establecido en el Decreto 1082 de 2015.
3.5.3 Forma de Pago del Contrato	La forma de pago del contrato. Será la siguiente: El valor del contrato se pagará de la siguiente manera: UN primer pago por valor de CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/L ($50.000.000), previo informe de gestión aprobado por el supervisor al primer mes de ejecución, Un segundo pago por valor de CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/L ($50.000.000), previo informe de gestión aprobado por el supervisor al finalizar el segundo mes de ejecución y un pago final por valor de CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/L ($50.000.000), al culminar actividades previo informe final de gestión aprobado por el supervisor. Cada pago debe estar precedido por el recibido a satisfacción por parte del supervisor, acreditación del pago a la seguridad social (salud, pensión, parafiscales y riesgos laborales), presentación de la factura o cuenta de Cobro y el pago de los impuestos a que haya lugar. Los pagos se realizarán dentro de los 60 días hábiles siguientes de la radicación de la factura o cuenta de cobro, así como el recibido a satisfacción del supervisor del contrato, y de conformidad con el PAC del Distrito de Barranquilla.
3.6 . CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE	
3.6.1 Requisitos Habilitantes. Para este proceso, los requisitos habilitantes, que se exigirán serán los siguientes:	

FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

3.6.1.1 3.6.1.1 Capacidad Jurídica	4 Propuesta 5 Carta de presentación de la propuesta dejando constancia de su responsabilidad tributaria en cuanto al IVA, el valor porcentual del mismo y declaración de no encontrarse incurso, ni el representante legal ni la entidad que representa, en inhabilidades e incompatibilidades. 6 Cédula de Ciudadanía del representante legal. 7 Certificado de existencia y representación legal de la entidad, no superior a 30 días de expedición. 8 Estatutos de conformación de la sociedad. 9 Acta de autorización para suscribir el contrato (en caso de que se requiera). 10 Certificación de cumplimiento de obligaciones con los sistemas generales de seguridad social integral y aportes parafiscales, de los seis (6) últimos meses. 11 La certificación debe ser suscrita por el revisor fiscal o por el representante legal, según corresponda. Si es suscrita por el revisor fiscal deberá aportar los siguientes documentos: cédula de ciudadanía, tarjeta profesional y certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Junta Centra de Contadores, no superior a tres (3) meses de expedición. 12 Registro Único Tributario de la DIAN (RUT) , con fecha de expedición no superior a treinta (30) días. 13 Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación del representante legal y de la persona jurídica. 14 Certificado de no reportado en el Boletín de Responsables Fiscales expedido por la Contraloría General de la República del representante legal y de la persona jurídica. 15 Consulta de medidas correctivas expedida por la Policía Nacional del representante legal. 16 Certificado de Antecedentes judiciales expedido por la Policía Nacional. Del representante legal. 17 Formato Único de hoja de vida de persona jurídica. 18 Certificado del Registro de Deudores Alimentarios Morosos del representante legal 19 Certificados de experiencia y/o copia de los contratos conforme a lo solicitado en el numeral 3.6.1.2. del presente estudio previo. Nota: La información solicitada en el presente ítem debe ser cargada en el SECOP II, dentro de los tres (3) días siguientes a la publicación del proceso.
3.6.1.2 Experiencia	Debe acreditar Un (1) contrato ejecutado cuyo objeto sea igual o relacionado con el objeto que se pretende contratar y cuyo valor final sumado sea igual o superior al valor de este proceso contractual
3.6.1.3 Capacidad Financiera	N/A
3.6.1.4. Capacidad Organizacional	N/A
3.6.2. Factores de Evaluación	N/A
3.6.3 Reglas de desempate de Ofertas	N/A
3.7 Análisis de riesgos y forma de mitigarlo.	El Distrito de Barranquilla, de acuerdo con las disposiciones del artículo 4 de la ley 1150 de 2007 y de los artículos Artículo 2.2.2.1.1.2., Artículo 2.2.1.1.1.6.1., Artículo 2.2.1.1.1.6.3. y el numeral 2 del artículo 2.2.1.2.5.2. del decreto 1082 de 2015 y con base en la Metodología para identificar y clasificar los riesgos

<table>
<tr><td></td><td>elaborado por Colombia Compra Eficiente procede a tipificar, estimar y asignar los riesgos de la presente contratación.

Ver Anexo A. Matriz de Riegos.</td></tr>
<tr><td>3.8 Garantías:</td><td>
<table>
<tr><th>Garantía</th><th>PRE-CONTRACTUAL</th><th>CONTRACTUAL</th><th>POST-CONTRACTUAL</th><th>APLICA</th><th>Porcentaje (%)</th><th>Plazo</th></tr>
<tr><td>Cumplimiento</td><td></td><td>X</td><td></td><td>SI</td><td>10%</td><td>Igual al plazo del contrato y cuatro (4) meses más</td></tr>
<tr><td>Pago de salarios y prestaciones sociales e indemnizaciones laborales.</td><td></td><td>X</td><td></td><td>si</td><td>5%</td><td>Igual al plazo del contrato y tres (3) años más</td></tr>
<tr><td>Calidad del servicio</td><td></td><td></td><td>X</td><td>si</td><td>10%</td><td>Igual al plazo del contrato y cuatro (4) meses más</td></tr>
<tr><td>Responsabilidad Civil Extracontractual</td><td></td><td>X</td><td></td><td>NO</td><td></td><td></td></tr>
</table>
</td></tr>
<tr><td rowspan="4">3.9. Interventoría o Supervisión:</td><td>Nombre del funcionario:</td><td>LUIS EDUARDO IRIARTE GOMEZ</td></tr>
<tr><td>Identificación del funcionario:</td><td>92.029.510</td></tr>
<tr><td>Cargo:</td><td>JEFE DE COMPETITIVIDAD E INNOVACION</td></tr>
<tr><td>Dependencia:</td><td>SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONOMICO</td></tr>
<tr><td>3.9.1 Necesidad de contar con Interventoría cuando los contratos superen la menor cuantía</td><td colspan="2">N/A</td></tr>
<tr><td>3.10 Plazo de Ejecución del Contrato</td><td colspan="2">El futuro contrato tendrá un plazo de ejecución de Tres (3) meses, contados a partir de la fecha de inicio del mismo, una vez se cumplan los requisitos de perfeccionamiento y ejecución dispuestos en el artículo 41 de la ley 80 de 1993.</td></tr>
<tr><td>3.11 Liquidación del Contrato</td><td colspan="2">Para liquidar el contrato se procederá conforme al marco normativo general de la liquidación de los contratos estatales está previsto en el artículo 60 de la Ley 80 de 1993, modificado por el artículo 217 del Decreto 019 de 2012. El trámite aplicable a la liquidación de los contratos se establece en el artículo 11 de la Ley 1150 de 2007</td></tr>
<tr><td>3.12 Sometimiento a un acuerdo comercial.</td><td colspan="2">N/A</td></tr>
</table>

FORMATO DE ESTUDIO PREVIO

3.13 Constancia del cumplimiento del deber de análisis de las entidades estatales	Se deja constancia que la entidad cumplió con el deber de análisis para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo.
FIRMA:	
NOMBRE:	**HENRY CACERES MESSINO**
CARGO:	**Secretario Distrital de Desarrollo Económico**
Proyectó:	Proyecto: Patricia Agudelo Rios Revisó; Leonardo Jimenez Aprobó: Henry Caceres

[MB1]

Anexo A. MATRIZ DE RIESGOS

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

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

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