Corpovalle

DILIGENCIAR TODAS LAS CASILLAS EN BLANCO	
NÚMERO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN	044-2026
ÁREA QUE REQUIERE LA CONTRATACIÓN	Dirección Jurídica
NOMBRE DEL PROYECTO (SI APLICA)	APOYO EN LA SOBERANÍA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE BPIN 2024000030023
CÓDIGO BPIN	2024000030023
FUENTE DE FINANCIACIÓN	Sistema General de Regalías

1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE SE PRETENDE SATISFACER:

Que la constitución Política en su artículo primero establece como características fundamentales del Estado Colombiano, la autonomía de sus entidades territoriales y la prevalencia del interés general.

Que en su artículo 2 la Carta Política establece: "(…) Son fines esenciales del estado: servir a la comunidad, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución; facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan y en la vida económica, política, administrativa y cultural de la Nación; defender la independencia nacional, mantener la integridad territorial y asegurar la convivencia pacífica y la vigencia de un orden justo. (…)".

Por su parte el artículo 209 establece que las autoridades administrativas deben coordinar sus actuaciones para el adecuado cumplimiento de los fines del Estado y 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.

El principio de economía contenido en la Ley 80 de 1993 busca que las actuaciones de la actividad contractual se hagan con celeridad y eficacia, lo cual se concreta en la agilización de los trámites. Exigiendo realizar únicamente las etapas y procedimientos estrictamente indispensables para la selección objetiva del oferente adjudicatario, e igualmente prescribe que la actividad a desarrollar en la ejecución de las obligaciones a cargo de cada una de las partes se haga optimizando costos y evitando actuaciones dilatantes y perjudiciales.

El artículo 3° de la Ley 80 de 1993, consagra que los servidores públicos tendrán en consideración que al celebrar contratos y con la ejecución de los mismos, las entidades buscan el cumplimiento de los fines estatales, la continua y eficiente prestación de los servicios públicos y la efectividad de los derechos e intereses de los administrados.

De conformidad con lo establecido en los numerales 7 y 12 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993 y en concordancia con el artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015 modificado por el artículo 1 del Decreto 399 de 2021 , "Por medio del .cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional", las Entidades estatales están obligadas a llevar a cabo estudios y documentos previos, para comprobar la necesidad de contratar el bien o servicio requerido, por ello, se procede a realizar el estudio y documentos que debe contener el contrato a suscribir.

La CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL VALLE DEL CAUCA – CORPOVALLE, es una entidad sin ánimo de lucro, con personería jurídica de naturaleza mixta, constituida con aportes públicos y privados, creada bajo las Leyes de Colombia, en el marco de la vigencia del Decreto 130 de 1976, del artículo 637 del Código Civil y con autorización de la Ordenanza No. 12 de 1992 de la Asamblea Departamental del Valle del Cauca. Esta Entidad se encuentra sometida a las normas previstas para las corporaciones privadas, señaladas en el Código Civil y demás disposiciones que lo modifican, sustituyen o complementan.

Que, CORPOVALLE tiene por misión ser una organización comprometida con el fortalecimiento y transformación del sector cultural y el desarrollo social en el Valle del Cauca, contando con un equipo humano cualificado y un amplio conocimiento en gestión de proyectos con el que brindamos soluciones integrales y sostenibles a los diferentes grupos de interés, y tiene por visión ser líderes en la creación de valor, promoción y agenciamiento del desarrollo en la región pacífico y Colombia.

Que de acuerdo con sus estatutos, CORPOVALLE tiene por objeto: Promoción y apoyo en áreas clave como el desarrollo social, científico, económico, educativo, tecnológico, cultural, ambiental y la seguridad, así como en la extensión rural, mediante la articulación con los sectores públicos y privados en Colombia, con especial énfasis en el Valle del Cauca. En desarrollo de su objeto, Corpovalle se valdrá de todos los actos legales establecidos en las normas nacionales e internacionales y, así, podrá:

A) Apoyar el desarrollo de organizaciones y procesos de los sectores cultural y social por medio de la inversión de excedentes en el cumplimiento del objeto social de la Corporación.

B) Llevar a cabo su operación por medio de la formulación, diseño, estructuración, monitoreo, ejecución, gerencia, seguimiento e interventoría de políticas, planes, programas y proyectos en todos los sectores de inversión.

C) Llevar a cabo actividades lícitas, incluido el apoyo, impulso, diseño, adecuación, desarrollo y ejecución de programas y proyectos en los sectores social, económico, planeación, agropecuario, seguridad y soberanía alimentaria, transporte e infraestructura rural y urbana, convivencia, paz, seguridad y justicia, cultura, turismo, logística y sus componentes (suministro, catering, alojamiento), Bioeconomía, educación, dotación, gestión del conocimiento, innovación, emprendimiento, información, salud, ordenamiento del territorio, desarrollo urbano y rural, deporte y recreación, artes gráficas y diseño,

gestión ambiental integral (cambio climático, conservación de los recursos naturales, transición energética, bonos etiquetados), capacitación.

D) Dar asistencia técnica a entidades públicas, privadas y organismos no gubernamentales que persigan objetivos similares a los de la Corporación.

E) Diseñar e implementar metodologías de apoyo para el direccionamiento estratégico y apoyo a la gestión.

F) Desarrollo, uso y apropiación de modelos de inteligencia artificial, ciencia de datos, gestión y gobernanza de TI para el cumplimiento del objeto social.

G) Fomento del emprendimiento y el desarrollo de startups mediante la innovación, la gestión del conocimiento y la transformación digital, incluyendo estrategias de financiamiento como capital semilla, inversión ángel, bonos de impacto, capital de riesgo.

H) Realizar alianzas estratégicas con diferentes entidades públicas y privadas para el cumplimiento del objeto social de Corpovalle.

I) El servicio de asistencia técnica y de extensión agropecuaria contemplando los siguientes aspectos: 1) desarrollo de las capacidades humanas integrales; 2) desarrollo de las capacidades sociales integrales y el fortalecimiento de la asociatividad; 3) acceso y aprovechamiento efectivo de la información de apoyo; 4) gestión sostenible de los recursos naturales; y 5) desarrollo de habilidades para la participación de los productores en espacios para la retroalimentación de la política pública sectorial.

Que de conformidad con dichas funciones, CORPOVALLE mediante la formulación e implementación de programas de capacitación y fortalecimiento de competencias, contribuye de manera efectiva a la reducción de las brechas de capital humano existentes en el territorio. En efecto, al dotar a los beneficiarios de conocimientos y habilidades pertinentes y acordes con las necesidades del mercado laboral, la entidad promueve su inserción y permanencia en actividades productivas, garantizando así una mayor participación en la dinámica económica del departamento y aportando al desarrollo social y económico regional.

Corpovalle es una entidad que impulsa el desarrollo social, cultural y económico en la Región Pacífico. Nos especializamos en diseñar, estructurar, implementar y ejecutar proyectos para entidades públicas, privadas, de cooperación internacional y organizaciones no gubernamentales, aplicando todas las etapas del ciclo de proyectos: desde la estructuración y financiación hasta la ejecución, monitoreo, sistematización de información y cierre.

De esta manera y por no contar CORPOVALLE, con el personal suficiente e idóneo para atender la necesidad, requiere contratar una persona natural y/o jurídica con idoneidad y experiencia en actividades de: 1. Elaborar, presentar y validar con la Entidad el plan de trabajo para el desarrollo del proyecto, incluyendo el cronograma de actividades, la metodología de intervención y un tablero de control

(dashboard) con indicadores de seguimiento. 2. Realizar la caracterización integral de veinte (20) organizaciones de pequeños y medianos productores agropecuarios del Valle del Cauca, abarcando los componentes operativo, financiero y comercial, e identificar brechas productivas y comerciales, consolidando los resultados en un informe técnico debidamente soportado. 3. Diseñar, construir y validar con la Entidad veinte (20) hojas de ruta individuales, que contengan planes de intervención diferenciados por organización, con actividades, responsables, cronogramas e indicadores de seguimiento, orientados al fortalecimiento productivo, comercial y organizacional. 4. Implementar acciones para cierre de brechas: análisis de costos, definición de precios, herramientas comerciales (catálogos, contenidos digitales), estrategias de digitalización y posicionamiento, y sesiones de formación y mentoría. 5. Identificar y mapear compradores estratégicos; liderar procesos de matching y acompañar negociaciones para consolidar acuerdos/órdenes de compra. 6. Ejecutar pilotos y hacer seguimiento a la implementación de estrategias comerciales; entregar informes de ejecución de pilotos. 7. Diseñar y entregar instrumentos para modelación financiera que faciliten acceso a órdenes de compra y financiamiento. 8. Entregar informes de avance periódicos y un informe final técnico y financiero con los resultados y lecciones aprendidas. 9. Asistir y brindar orientación si se requiere en reuniones, comités, mesas de trabajo, y demás actividades en las cuales sea requerida la comparecencia en CORPOVALLE. 10. Las demás actividades que se requieran en CORPOVALLE , de acuerdo con su experiencia en la materia y en desarrollo de su objeto contractual, esto con el objetivo de cumplir a cabalidad las las actividades contenidas en el proyecto de inversión "APOYO EN LA SOBERANÍA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE BPIN 2024000030023”.

El Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027 "Liderazgo que Transforma" pertenece al departamento del Valle del Cauca, Colombia, se encuentra enfocado en mejorar la calidad de vida y la competitividad del departamento a través de cuatro líneas estratégicas; para el caso tenemos la Línea Estratégica denominada 1-Valle competitivo e innovador la cual consiste en la creación de empleo, el fortalecimiento empresarial y la mejora de la competitividad mediante la conectividad física y digital, con énfasis en el desarrollo del sector agrícola del Valle del Cauca.

El objetivo principal es impulsar el desarrollo económico sostenido, basado en aprovechar las ventajas territoriales para potenciar la diversidad productiva, competitiva, sustentable y equitativa del territorio con una gestión del territorio departamental compartida con principios de eficiencia, concurrencia y focalización para que el departamento continúe evolucionando.

En el marco de sus competencias misionales, CORPOVALLE requiere adelantar proceso de selección por contratación directa para “Prestación de servicios para la aceleración de Cadenas de Valor y Desarrollo de Capacidades Empresariales Integrales bajo el Enfoque de Extensión Agropecuaria para la Competitividad Sostenible., en el marco del proyecto denominado "APOYO EN LA SOBERANÍA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE BPIN 2024000030023”,

El proyecto "Apoyo en la Soberanía Alimentaria Departamental, mediante la inclusión productiva eficiente de pequeños y medianos productores agropecuarios del Valle del Cauca" representa una respuesta estratégica, integral y fundamentada a la problemática identificada, con un planteamiento que se justifica tanto por su relevancia socioeconómica como por su viabilidad técnica.

De acuerdo con el documento técnico del proyecto se evidencia como problema que existe una baja capacidad organizativa y de gestión colectiva de los pequeños productores agrícolas en el Valle del Cauca, lo cual constituye uno de los principales factores que restringen su participación efectiva en cadenas agroalimentarias equitativas y sostenibles. Las organizaciones de productores desempeñan un papel fundamental en la seguridad alimentaria, el desarrollo rural y la economía territorial, al ofrecer una plataforma para superar las barreras que enfrentan los agricultores de manera individual, tales como las dificultades de acceso a mercados, tecnología, financiamiento y poder de negociación (ADR, 2023). Sin embargo, en el contexto regional, estas organizaciones muestran debilidades estructurales que comprometen su capacidad de incidencia y sostenibilidad a largo plazo.

Baja capacidad organizativa y de gestión colectiva de los pequeños productores agrícolas en el Valle del Cauca constituye uno de los principales factores que restringen su participación efectiva en cadenas agroalimentarias equitativas y sostenibles. Las organizaciones de productores desempeñan un papel fundamental en la seguridad alimentaria, el desarrollo rural y la economía territorial, al ofrecer una plataforma para superar las barreras que enfrentan los agricultores de manera individual, tales como las dificultades de acceso a mercados, tecnología, financiamiento y poder de negociación (ADR, 2023). Sin embargo, en el contexto regional, estas organizaciones muestran debilidades estructurales que comprometen su capacidad de incidencia y sostenibilidad a largo plazo.

La asociatividad ha sido ampliamente reconocida como una estrategia clave para generar economías de escala, compartir riesgos y mejorar el acceso a servicios de apoyo, pero numerosos estudios han documentado que las organizaciones de pequeños productores en América Latina, y específicamente en el Valle del Cauca, presentan limitaciones en su estructura interna, gobernanza, planificación, gestión administrativa y visión estratégica (FAO, 2025; IIED, 2013; ADR, 2023). Estas deficiencias se reflejan en una frágil capacidad para competir en mercados cada vez más exigentes, adaptarse a transformaciones del entorno como el cambio climático, o generar beneficios sostenibles para sus miembros.

En la práctica, estas limitaciones se manifiestan en la falta de claridad en roles y responsabilidades dentro de las asociaciones, baja participación de los miembros en los procesos de decisión, y mecanismos débiles de rendición de cuentas. La gestión administrativa suele estar marcada por el manejo informal de registros, ausencia de sistemas contables robustos, escasa formalización de las relaciones laborales y deficiencias en el cumplimiento de obligaciones legales y fiscales.

La carencia de planificación estratégica y operativa limita la capacidad de las organizaciones para prever y gestionar riesgos, establecer objetivos de mediano y largo plazo, o responder a las demandas dinámicas

del mercado. Asimismo, se observa una baja adopción de tecnologías productivas y una gestión limitada de los procesos de calidad, logística y poscosecha, que afecta directamente su competitividad y acceso a mejores mercados.

La falta de estrategias comerciales colectivas sostenidas y de capacidades para identificar y negociar en mercados diferenciados agrava esta situación. En la mayoría de los casos, las organizaciones dependen de ventas oportunistas en mercados locales o nacionales, con escaso poder de negociación y una mínima capacidad para garantizar contratos estables o incursionar en exportaciones.

Estas deficiencias internas contribuyen a su vulnerabilidad frente a fluctuaciones de precios, barreras de entrada a mercados formales y pérdida de valor agregado en las cadenas agroalimentarias. El bajo nivel de cohesión social y confianza entre los miembros, junto con limitaciones para resolver conflictos y actuar colectivamente, refuerza la fragmentación y la fragilidad de estas estructuras asociativas.

En este contexto, la evaluación del desempeño organizacional y la implementación de estrategias de fortalecimiento se vuelven cruciales, para intentar comprender en qué nivel de desarrollo se encuentra una organización permite identificar sus fortalezas y debilidades específicas y diseñar intervenciones adecuadas para impulsar su crecimiento y consolidación. Herramientas como el diagnóstico organizacional y modelos de madurez son esenciales para este propósito (AICS, 2023).

Razón por la cual se utiliza el Índice de Desempeño Empresarial Organizacional (IDEO), descrito en un documento específico para organizaciones de productores, que clasifica a las organizaciones en niveles según su desempeño en áreas clave, destacando la importancia de la evaluación y el fortalecimiento organizacional, utilizando el marco IDEO como guía para ilustrar las etapas de desarrollo y discutiendo estrategias clave para promover la madurez y el éxito de estas organizaciones vitales.

De acuerdo con el Índice de Desempeño Empresarial Organizacional (IDEO), las organizaciones de pequeños productores pueden clasificarse en tres niveles de madurez: incipiente, en desarrollo y consolidado (AICS, 2023). La gran mayoría de las organizaciones rurales del Valle del Cauca se ubican en los dos primeros niveles.

En la etapa incipiente -Nivel 1-, las asociaciones carecen de planificación formal y administración sistemática, operan de manera reactiva y dependen de líderes informales, sin generar rentabilidad ni construir relaciones comerciales estables. En el nivel 2 -en desarrollo-, se observa algún grado de formalización administrativa y avances en gestión, pero persiste una dependencia de mercados oportunistas, bajos niveles de rentabilidad y escasa capacidad de planificación estratégica. Solo una minoría ha logrado alcanzar un nivel 3 -consolidado-, caracterizado por estructuras funcionales, administración formal, planificación estratégica de la producción y comercialización colectiva constante, lo que les permite acceder a mercados más exigentes y generar rentabilidad sostenida.

Esta situación evidencia que las organizaciones de pequeños productores del departamento enfrentan desafíos para desempeñar un rol protagónico en la dinamización de cadenas agroalimentarias inclusivas y sostenibles. La débil gestión colectiva, administrativa, comercial y financiera de las asociaciones limita su potencial de generar valor agregado, acceder a financiamiento, negociar precios más justos y participar en modelos de comercialización innovadores que fortalezcan su resiliencia y sostenibilidad.

PERFIL, IDONEIDAD Y CONDICIONES DE EXPERIENCIA

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley 80 de 1993 y en concordancia con el Decreto 1082 de 2015, el contrato de prestación de servicios profesionales especializados se orienta a la ejecución de actividades que, por su complejidad técnica y nivel de especialización, requieren conocimientos y experiencia calificada que no pueden ser atendidos con el personal de planta de la Entidad.

El proyecto tiene como propósito contribuir al fortalecimiento de la soberanía alimentaria departamental, mediante el aumento de la productividad, la eficiencia y la sostenibilidad de los sistemas productivos agropecuarios, así como la inclusión efectiva de pequeños y medianos productores en cadenas de valor estratégicas. Para el logro de este objetivo, se identifican actividades que demandan conocimientos técnicos especializados en diagnóstico productivo, fortalecimiento de capacidades, articulación de cadenas de valor, sostenibilidad ambiental y generación de valor agregado, las cuales exceden las capacidades técnicas y operativas del personal de planta de la Entidad.

En el marco del proyecto, se hace necesario contar con una persona natural y/o jurídica que disponga de experiencia comprobada en el fortalecimiento de cadenas de valor agropecuarias, la articulación productiva y la implementación de enfoques sostenibles que promuevan la productividad, la competitividad y la seguridad alimentaria del territorio.

Que, CROWD INNOVATION LAB S.A.S. BIC, conocida comercialmente como Trulab, es una sociedad legalmente constituida desde el 20 de noviembre de 2015 y con domicilio en la ciudad de Cali, cuya trayectoria y objeto social se orientan al fortalecimiento socioempresarial y productivo de organizaciones y MIPYMES, a través de la aceleración y consolidación de cadenas de valor.

La idoneidad de Trulab se sustenta en su experiencia comprobada en el diseño e implementación de metodologías de fortalecimiento empresarial, técnico y comercial, orientadas a incrementar la productividad, sostenibilidad y competitividad de los beneficiarios, mediante la transferencia de conocimientos, herramientas, buenas prácticas y modelos de negocio sostenibles. Dicho enfoque permite generar impactos económicos, sociales y ambientales medibles, alineados con los objetivos del proyecto de apoyo a la soberanía alimentaria departamental y la inclusión productiva eficiente de pequeños y medianos productores agropecuarios del Valle del Cauca.

La empresa estructura su intervención sobre tres pilares estratégicos: (i) el fortalecimiento de capacidades empresariales y técnicas, que contribuye a mejorar la eficiencia productiva y la gestión organizacional; (ii) el acceso a mercados nacionales e internacionales, que facilita la articulación comercial, el incremento de ventas y la generación de ingresos sostenibles; y (iii) el acceso a financiación e inversión de impacto, que fortalece la capacidad financiera de las organizaciones y su sostenibilidad en el tiempo. Estos componentes resultan plenamente coherentes con los requerimientos técnicos del proyecto y con las obligaciones específicas del contrato a suscribir.

Adicionalmente, Trulab cuenta con una red de aliados estratégicos de carácter internacional, conformada por entidades multilaterales, empresas globales, fondos de inversión de impacto y agencias de cooperación, lo que le permite articular capacidades técnicas, comerciales y financieras, y potenciar los resultados del proyecto mediante esquemas de colaboración y apalancamiento de recursos.

Que el objeto social de la sociedad de conformidad con el Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio de Cali, CROWD INNOVATION LAB S.A.S. BIC – TRULAB tiene dentro de su objeto social la prestación de servicios de consultoría, asesorías profesionales, incubación y fortalecimiento empresarial, articulación de cadenas de valor y acompañamiento técnico para el desarrollo de iniciativas productivas, así como la ejecución de procesos de capacitación y apoyo a la gestión.

Dichas actividades guardan relación directa y suficiente con el proyecto “Apoyo en la soberanía alimentaria departamental, mediante la inclusión productiva eficiente de pequeños y medianos productores agropecuarios del Valle – BPIN 2024000030023”, en tanto su intervención se orienta al fortalecimiento de capacidades productivas, organizacionales y de gestión de los productores beneficiarios, sin sustituir funciones permanentes de la entidad ni implicar ejecución directa de actividades misionales.

En este sentido, CROWD INNOVATION LAB S.A.S. BIC, conocida comercialmente como Trulab, acredita más de siete (7) años de experiencia en el diseño e implementación de programas de fortalecimiento multidisciplinario de cadenas de valor en los sectores agropecuario y agroindustrial, así como en bioeconomía y economía circular, enfoques que resultan estratégicos para mejorar la eficiencia productiva, reducir pérdidas, generar valor agregado y garantizar la sostenibilidad de los sistemas alimentarios locales.

La experiencia técnica de Trulab permite acompañar de manera integral a pequeños y medianos productores, mediante la identificación de brechas productivas, el fortalecimiento de capacidades técnicas y organizativas, la promoción de prácticas sostenibles y la articulación con mercados locales y regionales, contribuyendo de forma directa al incremento de la oferta alimentaria, la estabilidad de los ingresos rurales y el fortalecimiento de la soberanía alimentaria departamental.

En consecuencia, se acredita la idoneidad técnica, experiencia y capacidad operativa de Crowd Innovation Lab S.A.S. BIC para la ejecución del objeto contractual, justificándose su contratación bajo la modalidad de contratación directa, al tratarse de servicios profesionales especializados indispensables para el cumplimiento de los objetivos del proyecto y de los fines misionales de la Entidad, garantizando una adecuada ejecución de los recursos públicos y el impacto esperado en el territorio del Valle del Cauca.

La idoneidad de CROWD INNOVATION LAB S.A.S. BIC Sigla: TRULAB S.A.S. BIC se sustenta en su trayectoria demostrable en la ejecución contratos de alto impacto para la sociedad y que demuestran la capacidad del proveedor para ejecutar proyectos macros y de gran envergadura, que superan los mil millones, así como proyectos más micros y focalizados, que promueven el desarrollo sostenible de las economías locales e incrementan la creación de valor en cadenas agroalimentarias.

Nombre del contratante	Objeto del contrato/proyecto	Descripción de las actividades desarrolladas	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Valor total ejecutado
AGRIBUSINESS BOOSTER B.V	En virtud del presente convenio, las partes se comprometen a aunar esfuerzos para usar, entrenar y ejecutar un programa de aceleración de agro-negocios en Colombia de forma conjunta entre El Lab, Creame y Truvalu en el marco de la implementación del proyecto Rural paz, el cual está destinado a mejorar el ecosistema de negocios y consolidar la producción de cadenas agroalimentarias en los departamentos de Nariño y Putumayo.	1. Diseñar de forma conjunta, entre el equipo receptor del Lab y CREAME la convocatoria y proceso de selección de las empresas, determinando alcances, responsabilidad y roles. 2. Hacer seguimiento al proceso de convocatoria y selección de las empresas 3. Acelerar seis (6) empresas seleccionadas en los componentes definidos para el programa	26/10/2018	26/04/2020	$265.669.345
THE INTERCHURCH ORGANIZATION FOR DEVELOPMENT COOPERATION – ICCO	Identificar y seleccionar proyectos financiables basados en la naturaleza (Bankable Nature Solutions) que tengan el mayor potencial para contribuir a lograr el cambio deseado en el paisaje Pacifico Norte. Los proyectos financiables basados en la naturaleza son soluciones prometedoras para cerrar la brecha de financiación en la medida que atraen financiación privada, ofrecen flujos de ingresos para las partes interesadas y crean impacto positivo para la naturaleza y comunidades a escala de paisaje del proyecto "WWF – NL (111 – C054 – 9Z1400.10).	1. Scouting de empresas y proyectos: Identificar empresas y proyectos con potencial de recibir inversión o financiación mediante la convocatoria, promoción, difusión y gestión de redes, creando una base de datos detallada con los resultados. 2. Mapeo de instrumentos financieros: Identificar instrumentos y mecanismos financieros relacionados con los subsectores priorizados, y explorar oportunidades de coinversión con aliados potenciales públicos y privados. 3. Análisis económico: Evaluar brechas y oportunidades de crecimiento para los proyectos seleccionados, mediante estudios de mercado y análisis de cadenas de valor y suministro. 4. Seguimiento Técnico: Asegurar el cumplimiento de indicadores a través de la participación activa en reuniones técnicas semanales con el equipo WWF-ICCO.	1/09/2020	30/04/2021	$80.860.200

Nombre del contratante	Objeto del contrato/proyecto	Descripción de las actividades desarrolladas	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Valor total ejecutado
THE INTERCHURCH ORGANIZATION FOR DEVELOPMENT COOPERATION – ICCO	Convocar, perfilar, seleccionar y acompañar en la estructuración y ejecución del modelo de negocio a 21 asociaciones de productores, micro, pequeñas o medianas empresas, 15 en fase de incubación y 6 en fase de aceleración, que cumplan con el perfil definido para la convocatoria del Proyecto rutas PDET y que generen transformación agroindustrial y/o valor agregado a materias primas y/o que presten servicios relacionados con las cadenas de valor de cacao y lácteos en los departamentos de Caquetá, Putumayo y el municipio de Tumaco en el Departamento de Nariño, incluyendo empresas ancla que estén ubicadas por fuera de la zona de intervención del Proyecto rutas PDET, de acuerdo a la metodología propuesta en el proyecto.	1. Realización de Eventos de Socialización: Organizar 3 eventos de socialización de la convocatoria en Caquetá, Nariño y Putumayo. 2. Levantamiento de Información y Diagnóstico: Diseñar un instrumento y llevar a cabo el diagnóstico situacional de asociaciones de productores, micro y pequeñas empresas. 3. Análisis y Presentación de Resultados: Elaborar un informe analítico con los resultados del diagnóstico y presentar una base de datos con la información financiera y operativa. 4. Recomendación de Prioridades: Seleccionar 21 asociaciones de productores, micro y pequeñas empresas para recibir Servicios de Desarrollo Empresarial. 5. Formulación de Planes de Incubación y Aceleración: Desarrollar y ajustar planes de incubación/aceleración para las asociaciones elegidas, basándose en necesidades y solicitudes de inversión. 6. Ejecución de Planes de Incubación/Aceleración: Implementar los planes de incubación y aceleración de acuerdo con un cronograma operativo aprobado. 7. Seguimiento y Reportes Trimestrales: Realizar informes trimestrales sobre el avance y cumplimiento de los planes para cada asociación, monitoreando los indicadores financieros y de producción. 8. Vinculación con el Sector Privado: Gestionar alianzas con el sector privado en las cadenas agroalimentarias de cacao y lácteos para asegurar el abastecimiento sostenible de materias primas. 9. Aceleración y Coinversión: Seleccionar 6 asociaciones para la fase de aceleración y estructurar planes de negocio y coinversión, ajustando según las solicitudes. 10. Ajustes y Ejecución Final: Realizar ajustes en los planes de negocio e incubación de acuerdo a las necesidades del sector privado y asegurar su ejecución conforme al cronograma 1.	1/12/2020	31/05/2023	$1.360.000.000
THE INTERCHURCH ORGANIZATION FOR DEVELOPMENT	Auditoría del proyecto "T06.9: Organizaciones Étnico- territoriales y campesinas se fortalecen como	Convocar, perfilar, seleccionar y acompañar en la estructuración del modelo de negocio a 15 Mipymes las cuales	16/01/2020	15/07/2020	$179.885.691

Nombre del contratante	Objeto del contrato/proyecto	Descripción de las actividades desarrolladas	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Valor total ejecutado
COOPERATION – ICCO	agentes centrales en la construcción de la paz y la transformación territorial - Rural Paz. De esta manera se obliga con EL CONTRATANTE a ejecutar el contrato y demás actividades propias del servicio el cual debe realizar de conformidad con las condiciones y cláusulas adicionales del presente documento.	cumplan con el perfil definido para la convocatoria y que generen transformación agroindustrial y/o valor agregado a materias primas y/o servicios, relacionados con café, cacao, gastronomía, turismo, chontaduro y panela en los departamentos de Nariño y Putumayo. Lo anterior con el propósito de seleccionar las 7 Mipymes con mayor potencial para asignarles recursos no reembolsables para la financiación de los modelos de negocio propuestos. 1. Realizar 2 eventos de socialización de la convocatoria en los departamentos de Nariño y Putumayo (1 por departamento). 2. Fortalecer las capacidades de las Mipymes para la elaboración del plan de negocio. 3. Acompañar a 15 Mipymes que cumplan con el perfil definido para la convocatoria en la estructuración de su modelo de negocio. 4. Establecer el comité de selección con ICCO y los socios del proyecto para realizar la evaluación de los 15 planes de negocio estructurados. 5. Entregar recursos no reembolsables a 7 Mipymes, por valor de cinco mil doscientos cincuenta y siete euros (€ 5.257) para cada una. 6. Acompañamiento y monitoreo a 7 Mipymes en el cumplimiento de los indicadores planteados en el plan de negocio.			
FUNDACIÓN INSTITUTO MAYOR CAMPESINO	Obtener información actualizada sobre patrones de distribución, comercialización, intercambio, consumo y oferta de productos agropecuarios producidos por las organizaciones focalizadas por el proyecto Economía para la Vida en los municipios de Ricaurte y San Lorenzo (Nariño); Florida y Riofrío (Valle del Cauca), así como productos derivados y/o complementarios, de forma que se puedan identificar oportunidades o nichos de mercado alcanzables para estas organizaciones. -Realizar un análisis de las cadenas de valor (café, panela, plátano, cacao, miel y productos y/o	1. Hoja de Ruta para la Consultoría: Desarrollar una hoja de ruta que investigue y sugiera acciones para mejorar la producción, comercialización e intercambio de productos y servicios locales, dinamizando así la economía en los territorios focalizados. 2. Metodologías Participativas: Implementar metodologías participativas para analizar el contexto económico local y mapear actores económicos clave, con comunicación constante con el equipo de coordinación del proyecto para el seguimiento y adaptación del estudio. 3. Documentos y Análisis: Entregar varios documentos que incluyan patrones de	1/10/2021	31/10/2021	$11.400.000

Nombre del contratante	Objeto del contrato/proyecto	Descripción de las actividades desarrolladas	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Valor total ejecutado
	canastas agroecológicas) presentes en los municipios focalizados con el fin de identificar acciones para mejorar la participación o inclusión de los pequeños productores en estas cadenas de valor. Los términos de referencia y la propuesta enviada hacen parte integral del presente contrato.	distribución, análisis de cadenas de valor de productos agropecuarios (café, panela, plátano, cacao) y recomendaciones para potenciar el consumo de productos locales. 4. Presentación de Resultados: Presentar un informe final con resultados y hallazgos, incluyendo evidencias fotográficas y otros documentos de verificación relacionados con el proceso y talleres participativos.			
THE BLENDING CAPITAL LABORATORIO	Prestar los servicios de consultoría al proyecto "Puentes" el cual tiene el propósito de Promover el empoderamiento de la juventud y la integración rural-urbana desarrollando habilidades técnicas y sociales por medio del uso y desarrollo de recursos tecnológicos que les permitan acceder a datos e información sobre productividad territorial, comercialización e incidencia política.	Será el prestador del servicio de consultoría para el desarrollo del Proyecto "Puentes", que tendrá asociado el cumplimiento de los siguientes resultados: 1. La formación de 200 jóvenes rurales en dos perfiles de esencia digital (apropiación digital). 2. Transferencia metodológica de esencia digital. 3 Desarrollo de plataforma. 4. Difusión de plataforma.	23/04/2021	15/04/2022	$191.249.390
TRUVALU B.V	Contribuir a al desarrollo sostenible de las economías locales e incrementar la creación de valor en cadenas agroalimentarias inclusivas de Perú, mediante la consolidación y crecimiento de 8 PYMES y 7 asociaciones de agricultores, generando empleos y el crecimiento salarial para los pequeños agricultores, especialmente mujeres, para aumentar la resiliencia económica de las comunidades vulnerables".	1. Recepción y Uso de Recursos: Recibir los recursos de TRUVALU para implementar la metodología de aceleración a EL LAB, destinándolos a las fases y montos definidos en la propuesta presentada. 2. Cumplimiento de Requisitos: Asegurar el cumplimiento de los requisitos, etapas y módulos necesarios para completar la transferencia metodológica, incluyendo la garantía de espacios adecuados y la elaboración de informes sobre el proceso. 3. Selección y Caracterización de Empresas: Realizar el proceso de selección de las empresas participantes junto a TRUVALU y AYUDA EN ACCIÓN, y construir un informe de caracterización de las empresas seleccionadas mediante visitas y formularios específicos. 4. Implementación de Metodología de Fortalecimiento: Aplicar la metodología de fortalecimiento organizacional a las 8 MIPYMES y 7 asociaciones seleccionadas, a través de diversas sesiones enfocadas en diagnóstico, direccionamiento estratégico, estructuración comercial y financiera, entre otros. 5. Reportes y Hoja de Ruta: Elaborar reportes bimensuales narrativos y financieros sobre el uso de los recursos de TRUVALU, y colaborar en el desarrollo de	29/10/2021	29/04/2024	$961.773.616

Nombre del contratante	Objeto del contrato/proyecto	Descripción de las actividades desarrolladas	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Valor total ejecutado
		una hoja de ruta para la contrapartida de recursos en conjunto con TRUVALU.			
THE INTERCHURCH ORGANIZATION FOR DEVELOPMENT COOPERATION – ICCO	Prestar sus servicios de consultorías para: convocar, perfilar, seleccionar, y acompañar en la estructuración y ejecución del modelo de negocio a asociaciones de productores, micro, pequeñas o medianas empresa, que cumplan con el perfil definido para la convocatoria de proyectos Rutas PDET .	1. Eventos de Socialización: Realizar tres eventos de socialización de la convocatoria en los departamentos de Caquetá, Nariño (Tumaco) y Putumayo para informar a las organizaciones y empresas sobre el programa. 2. Diagnósticos de Situación: Elaborar 26 documentos diagnósticos sobre la situación actual de las asociaciones de productores y microempresas, así como 8 diagnósticos para pequeñas y medianas empresas seleccionadas, siguiendo la metodología de ICCO Cooperación. 3. Informe Analítico: Presentar un informe analítico que resuma los resultados de los diagnósticos realizados y una base de datos con información sobre indicadores de bondad financiera y volúmenes de producción de las empresas en los últimos tres años. 4. Planes de Incubación y Aceleración: Formular 26 planes de incubación y 8 planes de aceleración para las organizaciones seleccionadas, junto con una hoja de ruta o cronograma operativo para su ejecución. 5. Seguimiento y Reportes: Proporcionar informes trimestrales de avance sobre el cumplimiento de los planes, así como un informe final de seguimiento a los indicadores de resultado de todas las asociaciones y empresas beneficiadas con los Servicios de Desarrollo Empresarial.	1/12/2021	30/11/2022	$1.360.000.000
LA FUNDACIÓN AYUDA EN ACCIÓN	La presente consultoría tiene como objeto realización de una consultoría para la elaboración de un diagnóstico del sistema de mercado y la cadena de valor del Limón Tahití en Colombia, que proporcione insumos para la formulación de un proyecto dirigido a su fortalecimiento como estrategia de dinamización de economía territoriales	1. Plan de Trabajo: Presentar un plan de trabajo que detalle las acciones a realizar, la metodología a utilizar y un cronograma de actividades. 2. Informe de Avance: Elaborar un informe de avance al llegar a la mitad del tiempo estipulado para la consultoría, que incluya los formatos de encuestas, entrevistas y otras actividades realizadas, así como un listado de personas y entidades consultadas. 3. Documento Final: Entregar un documento final que contenga un análisis detallado del mercado de limón en Colombia, incluyendo datos sobre exportaciones, producción y contexto técnico del limón Tahití en los	16/05/2023	15/08/2023	$64.855.000

Nombre del contratante	Objeto del contrato/proyecto	Descripción de las actividades desarrolladas	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Valor total ejecutado
		departamentos estudiados. 4. Análisis de Oportunidades y Limitaciones: Identificar limitaciones y oportunidades en la producción, procesamiento y comercialización del limón Tahití, así como las políticas gubernamentales y sistemas de apoyo disponibles en el mercado. 5. Visión y Estrategia: Proponer una visión y estrategia para fortalecer la cadena de valor del limón Tahití, incluyendo un mapa de actores clave y acciones concretas para abordar los cuellos de botella identificados.			
LA FUNDACIÓN AYUDA EN ACCIÓN	La presente Consultoría tiene como objeto la realización de una consultoría para asesorar en temas comerciales, contables y financieros a (06) organizaciones que producen y comercializan cacao y sus derivados, atendidas por el proyecto "Desarrollo territorial y consolidación de la paz mediante el fortalecimiento de la cadena productiva de cacao en cinco municipios referente de la actividad cacaotera del departamento de Nariño, afectados por el conflicto social y armado. Colombia".	1. Análisis de Diagnósticos: Complementar los diagnósticos existentes en temas operacionales, logísticos y organizacionales de las organizaciones priorizadas, enfocándose en aspectos financieros en las áreas administrativa, de producción y de mercado. 2. Acompañamiento y Asesoría: Acompañar y brindar asesoría continua en actividades financieras, administrativas, contables, de producción y de mercado a las organizaciones priorizadas. 3. Implementación de Manejo Contable: Desarrollar un plan de manejo contable y tributario utilizando un software contable, cumpliendo con los requisitos legales y normativos aplicables. 4. Análisis Financieros: Realizar análisis financieros para construir indicadores relevantes que apoyen la toma de decisiones, incluyendo liquidez, endeudamiento y rentabilidad. 5. Informes y Seguimiento: Elaborar informes técnicos mensuales sobre el desarrollo de actividades y un informe final que indique el cumplimiento de objetivos, incluyendo recomendaciones para el funcionamiento futuro de las empresas asesoradas.	2/06/2023	1/09/2023	$54.000.000
TRUVALU B.V	Convocar, perfilar, seleccionar y acompañar en la estructuración y ejecución del modelo de negocio a 11 asociaciones de productores, micro, pequeñas o medianas empresas, que cumplan con el perfil definido para la convocatoria del programa de incubación del Proyecto rutas PDET y adicionalmente 14 pequeñas y	1. Socialización y Diagnóstico: Realizar tres eventos de socialización de la convocatoria en Caquetá, Nariño (Tumaco) y Putumayo, junto con un instrumento para levantar información primaria que diagnostique la situación actual de las organizaciones y empresas, estableciendo indicadores de línea base. 2. Documentos Diagnósticos: Elaborar 11 documentos diagnósticos para	4/05/2023	31/12/2023	$1.410.750.000

Nombre del contratante	Objeto del contrato/proyecto	Descripción de las actividades desarrolladas	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Valor total ejecutado
	medianas empresas que generen transformación agroindustrial y/o valor agregado a materias primas y/o servicios relacionados con las cadenas de valor de cacao y lácteos en los departamentos de Caquetá, Putumayo y el municipio de Tumaco en el Departamento de Nariño, seleccionando las empresas con mayor potencial de crecimiento y generación de impacto para asignarles recursos de coinversión para la financiación de los modelos de negocio propuestos en el documento del proyecto "T06.61 Rutas PDET para la estabilización", de esta manera se obliga con EL CONTRATANTE a ejecutar el contrato y demás actividades propias del servicio, el cual debe realizar de conformidad con las condiciones y cláusulas adicionales del presente documento.	asociaciones de productores, y 14 documentos diagnósticos para pequeñas y medianas empresas, describiendo su situación actual según el diseño metodológico solicitado por el contratante. 3. Informes y Base de Datos: Presentar un informe analítico sobre los resultados obtenidos en la fase de diagnóstico y una base de datos que detalle indicadores financieros, operacionales y volúmenes de producción comercializada de los últimos tres años. 4. Planes de Incubación y Aceleración: Formular 11 planes de incubación y 14 planes de aceleración para las organizaciones seleccionadas, así como una hoja de ruta o cronograma operativo para su ejecución. 5. Informes de Avance y Finales: Proporcionar informes trimestrales de avance respecto al cumplimiento de los planes y un informe final que evalúe los indicadores de resultado de todas las organizaciones intervenidas, junto con las demás obligaciones descritas en los términos de referencia del contrato.			
AGRIBUSINESS BOOSTER B.V. - TRUVALU	Convocar, perfilar, seleccionar y acompañar en la estructuración y ejecución del modelo de negocio a 22 organizaciones de productores, micro, pequeñas o medianas empresas, y/o casos de negocios entre organizaciones de productores y empresas para profundizar la relación comercial respaldadas por el fondo de desarrollo empresarial que mejoraron sus habilidades financieras, administrativas y de ventas a través del proceso de crecimiento/ aceleración de la eficiencia, diferenciando las unidades a cargo de hombres de las que están a cargo de mujeres. Todas los modelos de negocio fortalecidos están relacionados con las cadenas de valor de cacao y lácteos en los departamentos de Caquetá, Putumayo y el municipio de Tumaco en el Departamento de Nariño, seleccionando las empresas con mayor potencial de crecimiento y generación de impacto para	1. Eventos de Socialización: Realizar tres eventos de socialización de la convocatoria en Caquetá, Nariño (Tumaco) y Putumayo. 2. Levantamiento de Información: Crear un instrumento para recopilar información primaria que diagnostique la situación actual de organizaciones de productores y mipymes, enfocándose en mejorar habilidades financieras, administrativas y de ventas. 3. Documentos Diagnósticos: Elaborar documentos diagnósticos que describan la situación actual de asociaciones de productores, mipymes y casos de negocio para los programas de incubación y aceleración, según lo solicitado por el contratante. 4. Informe Analítico: Presentar un informe analítico que resuma los resultados obtenidos de los diagnósticos y el estado actual de las organizaciones seleccionadas. 5. Base de Datos y Planes de Acción: Crear una base de datos con información del diagnóstico y formular planes de incubación y aceleración para las organizaciones seleccionadas.	8/12/2023	31/07/2024	$1.040.600.000

Nombre del contratante	Objeto del contrato/proyecto	Descripción de las actividades desarrolladas	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Valor total ejecutado
	asignarles recursos de coinversión para la financiación de los modelos de negocio propuestos en el documento del proyecto "T06.61 Rutas PDET para la estabilización", de esta manera se obliga con EL CONTRATANTE a ejecutar el contrato y demás actividades propias del servicio, el cual debe realizar de conformidad con las condiciones y cláusulas adicionales del presente documento.	6. Hoja de Ruta: Presentar una hoja de ruta o cronograma operativo para la implementación de los planes de incubación y aceleración. 7. Informes Trimestrales: Proporcionar informes trimestrales de avance sobre el cumplimiento de los planes de incubación y aceleración, y el seguimiento de los indicadores establecidos. 8. Informe Final: Presentar un informe final que incluya el seguimiento a los indicadores de resultado de todas las organizaciones intervenidas. 9. Otras Obligaciones: Cumplir con las demás obligaciones establecidas en los Términos de Referencia y en la propuesta, que son parte integral del contrato.			
CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR DEL VALLE DEL CAUCA, COMFAMILIAR ANDI - COMFANDI	Ejecutar el PROGRAMA DE CONEXIÓN AGRO en el marco del fortalecimiento empresarial para 45 empresas MiPymes afiliadas a Comfandi. Estos servicios incluyen, pero no se limitan a: 1. Fortalecer la integración de empresas MiPymes afiliadas a Comfandi en el ecosistema productivo regional mediante un programa de fortalecimiento que mejore su capacidad comercial, financiera, operativa y administrativa, asegurando un modelo sostenible a largo plazo. 2. Diseñar estrategias que permitan a las empresas MiPymes afiliadas a Comfandi diversificar sus canales de comercialización, conectándose con mercados regionales, nacionales e internacionales, además de propiciar encadenamientos productivos estratégicos entre los actores del programa y aliados externos. 3. Apoyar a las empresas MiPymes afiliadas a Comfandi con potencial para convertirse en anclas comerciales, promoviendo su impacto positivo en comunidades rurales mediante relaciones comerciales justas, mejorando la estabilidad económica de sus proveedores y aumentando la	Criterios de selección potenciales y selección para la convocatoria. Validación de información en los territorios mediante visitas técnicas. - Identificación de brechas clave y diseño de hojas de ruta personalizadas. - Implementación de estrategias de precio, marca y digitalización para mejorar la competitividad. - Fortalecimiento empresarial, alistamiento comercial, financiero, cálculo de costos y cumplimiento normativo. Fortalecimiento Operativo y Financiero Fortalecimiento estratégico Fortalecimiento Contable - Encadenamiento comercial - Conexión con compradores potenciales. Ciclo 1 Encadenamientos comerciales - Conexión con compradores potenciales Ciclo 2 Encadenamientos comerciales - Conexión con compradores potenciales Ciclo 3 Encadenamientos comerciales - Conexión con compradores potenciales - Implementación de estrategias específicas para ampliar la presencia en mercados. Ciclo 1 Implementación de estrategias específicas para ampliar la presencia en mercados Ciclo 2 Implementación de estrategias específicas para ampliar la presencia en mercados Ciclo 3 Implementación de estrategias específicas para ampliar la presencia en mercados	28/07/2025	28/07/2027 (En ejecución)	$863.593.710

Nombre del contratante	Objeto del contrato/proyecto	Descripción de las actividades desarrolladas	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Valor total ejecutado
	competitividad regional. 4. Asegurar que las empresas MiPymes afiliadas a Comfandi seleccionadas cuenten con portafolios competitivos, alineados con las demandas del mercado, aumentando su capacidad de competir en mercados de mayor valor agregado. 5. Promover la sostenibilidad en las cadenas de valor mediante la implementación de prácticas de gestión que aseguren un impacto positivo y duradero, tanto a nivel de empresa como de las comunidades involucradas. 6. Implementar un sistema de evaluación de impacto que permita documentar los logros del proyecto, generar aprendizaje continuo y crear una base de evidencia para la expansión de la intervención a otras empresas MiPymes afiliadas a Comfandi.	- Seguimiento de encadenanmientos, aprendizajes y áreas de mejora.			

En consecuencia, la propuesta de CROWD INNOVATION LAB S.A.S. BIC se fundamenta en criterios objetivos de idoneidad técnica, experiencia específica, capacidad metodológica y organizacional, plenamente alineados con el objeto contractual. Esta propuesta se sustenta en la necesidad de garantizar la ejecución efectiva, eficiente y sostenible de un servicio altamente especializado, en concordancia con los principios de la contratación estatal y el interés público que persigue el proyecto.

La capacidad metodológica y operativa de Trulab garantiza la adecuada ejecución de actividades orientadas a la identificación de brechas productivas, la implementación de buenas prácticas agropecuarias, el fortalecimiento organizacional y la adopción de modelos sostenibles de producción, lo cual impacta positivamente en la estabilidad de los ingresos rurales, la seguridad alimentaria y el desarrollo económico del Valle del Cauca, en concordancia con los objetivos estratégicos del proyecto y los fines misionales de la Entidad.

Que acorde a lo contenido en el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015 "Por el cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo de Planeación Nacional", el cual preceptúa que 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 se hace necesario proceder a la realización de un contrato de prestación de servicios profesionales especializados con la CROWD

INNOVATION LAB S.A.S. BIC Sigla: TRULAB S.A.S. BIC para que de manera articulada y en cumplimiento de sus fines misionales se logre el propósito común de ejecutar actividades de mantenimiento ambiental de acuerdo a la necesidad descrita por CORPOVALLE.

Que la presente contratación deberá regirse por los parámetros previstos por el estatuto general de contratación.

2. ESTUDIO DEL SECTOR

Dando cumplimiento a lo establecido en el artículo 2.2.1.1.1.6.1. del Decreto 1082 de 2015, CORPOVALLE, realizó el análisis del sector económico relativo al presente proceso de contratación, desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y del análisis del riesgo.

De ello, se dejó constancia en el documento denominado "ANÁLISIS DEL SECTOR", que será publicado con el presente documento de estudios previos y que hace parte integral del mismo. El estudio del sector y la estimación del valor del presupuesto, serán publicados junto con el presente documento en la plataforma del SECOP II, el cual hace parte integral del presente documento**.**

3. OBJETO DEL CONTRATO:

"Prestación de servicios para la aceleración de Cadenas de Valor y Desarrollo de Capacidades Empresariales Integrales bajo el Enfoque de Extensión Agropecuaria para la Competitividad Sostenible., en el marco del proyecto denominado "APOYO EN LA SOBERANÍA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE BPIN 2024000030023"

4. CÓDIGO CLASIFICADOR UNSPSC:

De acuerdo al numeral 2 del artículo 2.2.1.2.1.5.1 del Decreto 1082 de 2015, se procede a identificar el objeto a contratar en el clasificador de bienes y servicios hasta el tercer nivel, siendo los siguientes códigos los requeridos:

CLASIFICACIÓN UNSPSC	SEGMENTO	FAMILIAS	CLASES
80101500	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	Servicios de asesoría de gestión	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa

CLASIFICACIÓN UNSPSC	SEGMENTO	FAMILIAS	CLASES
80101600	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	Servicios de asesoría de gestión	Gerencia de proyectos
80141600	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	Comercialización y distribución	04- Servicios de posicionamiento del nombre de los productos 07 - Gestión de eventos

5. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y SU JUSTIFICACIÓN:

El valor total del contrato equivale a una suma de CUATROCIENTOS OCHENTA Y TRES MILLONES OCHOCIENTOS SETENTA MIL PESOS M/CTE. ($483.870.000). incluido todos los impuestos, tributos, tasas y contribuciones nacionales, departamentales y municipales que se causen para la suscripción, legalización y demás costos directos e indirectos inherentes al contrato–.

6. DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL:

Certificado de Disponibilidad Presupuestal No. 3325 del 08 de octubre del 2025, por valor de VEINTIÚN MIL SETECIENTOS NOVENTA Y UN MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA MIL CUATROCIENTOS VEINTIDOS PESOS M/Cte., ($21.791.290.422,00).

7. FORMA DE PAGO:

El valor total del contrato se pagará en cinco (05) cuotas parciales de la siguiente manera:

Un **primer pago** del 20%, equivalente a NOVENTA Y SEIS MILLONES SETECIENTOS SETENTA Y CUATRO MIL PESOS M/CTE. ($96.774.000), una vez perfeccionado el contrato y suscrita el acta de inicio con la entrega de los siguientes productos:

- Entrega del Plan de Trabajo aprobado.
- Creación de dashboard de seguimiento.
- Herramientas metodológicas.

Un **segundo pago** del 55%, equivalente a CIENTO VEINTE MILLONES NOVECIENTOS SESENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE. ($120.967.500) con el recibo a satisfacción por parte de la entidad de los productos de la fase caracterización y hoja de ruta.

Un **tercer pago** del 15%, equivalente a SETENTA Y DOS MILLONES QUINIENTOS OCHENTA MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE. ($72.580.500) con el recibo a satisfacción por parte de la entidad de los productos de la fase Cierre de brechas fase I.

Un **cuarto pago** del 30%, equivalente a CIENTO CUARENTA Y CINCO MILLONES CIENTO SESENTA Y UN MIL PESOS M/CTE. ($145.161.000) con el recibo a satisfacción por parte de la entidad de los productos de la fase Cierre de brechas fase II.

Un **quinto y último pago** del 10%, equivalente a CUARENTA Y OCHO MILLONES TRESCIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL PESOS M/CTE. ($48.387.000) con la entrega de los productos de la fase Acceso a Financiamiento y la entrega del informe final, en el cual se evidencie el cumplimiento de todas las actividades y compromisos adquiridos, así como los soportes de recibido a satisfacción.

PARÁGRAFO PRIMERO: Los pagos se realizarán mediante consignación o transferencia electrónica a la cuenta de EL(LA) CONTRATISTA, previa presentación de la correspondiente la factura o documento equivalente que cumpla con los requisitos de ley, así como el respectivo certificado de aportes a la Seguridad Social –EPS, PENSIÓN, ARL- y parafiscales; acompañado del recibido a satisfacción de la prestación del servicio objeto del presente contrato suscrito por el Supervisor designado, el cual que estará directamente relacionado con el cumplimiento de los compromisos contractuales y con la ejecución de las actividades a las asignadas en el marco del presente contrato; y a la entrega de la totalidad de informes exigidos por CORPOVALLE en los que se certifique que EL(LA) CONTRATISTA cumplió a satisfacción con el objeto y las obligaciones pactadas. PARÁGRAFO SEGUNDO: EL CONTRATISTA se obliga a informar sobre cualquier novedad respecto de la cuenta bancaria allegando el documento correspondiente para tales efectos.

*Tributos: Se cobrarán todos los tributos legales de orden Nacional, Departamental y Distrital a que haya lugar.

Concepto	Porcentaje
RETENCIÓN DE INDUSTRIA Y COMERCIO (De acuerdo con la Normatividad Colombiana)	
RETENCION EN LA FUENTE (De acuerdo con la Normatividad Colombiana)	
IVA (De acuerdo con la Normatividad Colombiana)	

8. PLAZO DE EJECUCIÓN:

El plazo estimado de ejecución del contrato será desde el acta de inicio hasta por el término de doce (12) meses, contados a partir de la suscripción del Acta de Inicio entre el Supervisor del Contrato y EL(LA) CONTRATISTA, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y legalización del contrato.

9. LUGAR DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO

Para todos los efectos legales, el lugar de ejecución del contrato será el Departamento del Valle del Cauca.

El domicilio contractual será en la ciudad de Santiago de Cali.

10. OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

Sin perjuicio de las demás obligaciones que se desprenden de la Constitución Política de Colombia, de las particulares que correspondan a la naturaleza del contrato a celebrar, de aquellas contenidas en otros documentos del proceso y de las consignadas específicamente en el contenido del contrato, el contratista, entre otras, realizará las siguientes actividades:

1. Elaborar, presentar y validar con la Entidad el plan de trabajo para el desarrollo del proyecto, incluyendo el cronograma de actividades, la metodología de intervención y un tablero de control (dashboard) con indicadores de seguimiento.

2. Realizar la caracterización integral de veinte (20) organizaciones de pequeños y medianos productores agropecuarios del Valle del Cauca, abarcando los componentes operativo, financiero y comercial, e identificar brechas productivas y comerciales, consolidando los resultados en un informe técnico debidamente soportado.

3. Diseñar, construir y validar con la Entidad veinte (20) hojas de ruta individuales, que contengan planes de intervención diferenciados por organización, con actividades, responsables, cronogramas e indicadores de seguimiento, orientados al fortalecimiento productivo, comercial y organizacional.

4. Implementar acciones para cierre de brechas: análisis de costos, definición de precios, herramientas comerciales (catálogos, contenidos digitales), estrategias de digitalización y posicionamiento, y sesiones de formación y mentoría.

5. Identificar y mapear compradores estratégicos; liderar procesos de matching y acompañar negociaciones para consolidar acuerdos/órdenes de compra.

6. Ejecutar pilotos y hacer seguimiento a la implementación de estrategias comerciales; entregar informes de ejecución de pilotos.

7. Diseñar y entregar instrumentos para modelación financiera que faciliten acceso a órdenes de compra y financiamiento.

8. Entregar informes de avance periódicos y un informe final técnico y financiero con los resultados y lecciones aprendidas.

9. Asistir y brindar orientación si se requiere en reuniones, comités, mesas de trabajo, y demás actividades en las cuales sea requerida la comparecencia en CORPOVALLE.

10. Las demás actividades que se requieran en CORPOVALLE , de acuerdo con su experiencia en la materia y en desarrollo de su objeto contractual.

10. 1 OBLIGACIONES GENERALES

EL CONTRATISTA se obliga a ejecutar el objeto del presente contrato y a desarrollar las actividades específicas en las condiciones pactadas en las cláusulas primera y segunda del contrato. Adicionalmente se obliga a:

1. Acatar la Constitución, la ley y demás normas pertinentes.

2. Cumplir con el objeto contractual de conformidad con las condiciones técnicas, jurídicas, económicas, financieras y comerciales presentadas en la propuesta, la que para todos los efectos hace parte integral del presente contrato.

3. Reportar de manera inmediata cualquier novedad o anomalía, al respectivo encargado del control de ejecución.

4. No acceder a peticiones o amenazas de quienes actúen por fuera de la ley con el fin de obligarlos a hacer u omitir algún acto o hecho, debiendo informar inmediatamente a CORPOVALLE acerca de la ocurrencia de tales peticiones o amenazas y a las demás autoridades competentes para que se adopten las medidas y correctivos que fueren necesarios.

5. Mantener por su propia cuenta y al día, el pago correspondiente al Sistemas de Seguridad Social Integral y Parafiscales.

6. Atender en debida forma los reclamos y solicitudes que le efectúe CORPOVALLE y adoptar medidas inmediatas para la corrección de fallas.

11. FUNDAMENTOS JURÍDICOS QUE SOPORTAN LA MODALIDAD DE SELECCIÓN:

El régimen jurídico aplicable al presente proceso de selección que comprende las etapas precontractuales, contractual y postcontractual, es el previsto en el Estatuto General de Contratación de la Administración Pública Ley 80 de 1993 y Ley 1150 de 2007 reglamentados por el Decreto 1082 de 2015 y demás normas reglamentarias.

El presente proceso de selección se adelantará bajo la modalidad de contratación directa, en razón al tipo de contrato a celebrar, esto es prestación de servicios profesionales, a la luz del artículo 32 de la Ley 80 de 1993, así mismo, el artículo 2 numeral 4, literal h) de la Ley 1150 de 2007, que consagra la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión como causal para adelantar la modalidad de selección referida.

Lo anterior, teniendo en cuenta que 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 consecuencia, las necesidades a contratar por parte de la Entidad se enmarcan dentro de aquellas que se pueden considerar de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, por lo tanto, teniendo en cuenta el objeto a contratar que corresponde a la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, es necesario adoptar la modalidad de selección de contratación directa.

Dentro del objeto contractual de los contratos de prestación de servicios profesionales y de los de simple apoyo a la gestión, pueden tener lugar las actividades operativas, logísticas o asistenciales, siempre que en cada caso se satisfaga los requisitos del tipo de contrato y sea acorde con las necesidades de la entidad contratante y el principio de planeación. De cualquier manera, si se desarrollan estas actividades en el contexto de estos contratos de prestación de servicios, debe tenerse en cuenta que el objeto siempre debe estar relacionado con la necesidad de satisfacer la gestión administrativa o funcionamiento de la entidad, para suplir las falencias de esta.

[…] las actividades asistenciales, se refieren al apoyo a «las tareas propias de la entidad o a las labores que se caracterizan por el predominio de actividades manuales o tareas de simple ejecución realizadas por personas no profesionales ni comerciantes». Las actividades operativas son «las que, con carácter ocasional, deban contratarse para el desarrollo de actividades propias de la entidad por personal no

profesional». Y las actividades logísticas «son aquellas que emplean un conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de un servicio o evento específico». Se hace énfasis en que estas actividades en el marco de los contratos de prestación de servicios serán destinadas al apoyo, acompañamiento y soporte relacionadas con la administración o funcionamiento de la entidad, es decir, que hagan parte de su giro ordinario o quehacer cotidiano.

Es así como para el cumplimiento de los fines estatales anteriormente esbozados, la Ley 80 de 1993 en su artículo 32 numeral 3 define el contrato de prestación de servicios como "los que celebren las entidades estatales para desarrollar actividades relacionadas con la administración o funcionamiento de la entidad".

El contrato de prestación de servicios es un contrato estatal típico, que se encuentra previsto en el numeral 3 del artículo 32 de la Ley 80 de 1993. Es definido como aquel que *«celebren las entidades estatales para desarrollar actividades relacionadas con la administración o funcionamiento de la entidad. Estos contratos sólo podrán celebrarse con personas naturales cuando dichas actividades no puedan realizarse con personal de planta o requieran conocimientos especializados […]»*. Según lo establecido en el artículo 2, numeral 4º, literal h, de la Ley 1150 de 2007, para estos contratos se puede acudir a la modalidad de contratación directa. En efecto, la referida norma establece que:

Artículo 2o. DE LAS MODALIDADES DE SELECCIÓN. La escogencia del contratista se efectuará con arreglo a las modalidades de selección de licitación pública, selección abreviada, concurso de méritos y contratación directa, con base en las siguientes reglas:

(…)

4. Contratación directa. La modalidad de selección de contratación directa solamente procederá en los siguientes casos:

(…)

h) Para la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, o para la ejecución de trabajos artísticos que sólo puedan encomendarse a determinadas personas naturales;

Es de resaltar que la norma transcrita distingue entre los contratos de prestación de servicios profesionales y los contratos de prestación de servicios de apoyo a la gestión, tal y como se explicará. Los primeros, a la luz de la jurisprudencia unificada de la Sección Tercera del Consejo de Estado[7], se denominan contratos propiamente dichos de prestación de servicios profesionales, y son *«todos aquellos cuyo objeto esté determinado materialmente por el desarrollo de actividades identificables e intangibles que impliquen el desempeño de un esfuerzo*

o actividad tendiente a satisfacer necesidades de las entidades estatales en lo relacionado con la gestión administrativa o funcionamiento que ellas requieran, bien sea acompañándolas, apoyándolas o soportándolas, al igual que a desarrollar estas mismas actividades en aras de proporcionar, aportar, apuntalar, reforzar la gestión administrativa o su funcionamiento con conocimientos especializados, siempre y cuando dichos objetos estén encomendados a personas catalogadas de acuerdo con el ordenamiento jurídico como profesionales». Este tipo de contrato, entonces, se caracteriza porque su objeto guarda relación con el desarrollo de actividades que demandan competencias y habilidades profesionales o especializadas de la persona natural o jurídica a contratar, de manera *«que se trata de un saber intelectivo cualificado».*

A partir de disposiciones de rango legal y reglamentario que complementan su regulación y de los pronunciamientos judiciales más destacados, es posible resaltar las siguientes características de este contrato[1]:

i) Pueden ser celebrados por cualquier entidad estatal que tenga capacidad para contratar, en los términos del artículo 2, numeral 1º, de la Ley 80 de 1993;

ii) Se pueden celebrar con personas naturales o con personas jurídicas. Con aquellas para desarrollar actividades relacionadas con la administración o el funcionamiento de la entidad, siempre que estas no puedan realizarse con personal de planta o requieran conocimientos especializados. Con las personas jurídicas, por disposición del artículo 2, numeral 4º, literal h, de la Ley 1150 de 2007 y del artículo 2.2.1.2.1.4.9. del Decreto 1082 de 2015. Esta última norma establece que «*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*».

La Sala de Consulta y Servicio Civil del Consejo de Estado, aseguró que el contrato de prestación de servicios (…) 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. Así también lo consideró la Corte Constitucional en su jurisprudencia, al referirse a las diferencias entre los contratos de trabajo y de prestación de servicios, resaltó que en el caso de estos últimos «la actividad independiente desarrollada, puede provenir de una persona jurídica con la que no existe el elemento de la subordinación laboral o dependencia consistente en la potestad de impartir órdenes en la ejecución de la labor contratada», fallo que, a su vez, fue citado, y sus fundamentos acogidos, por el Consejo de Estado[2].

iii) Tienen por objeto desarrollar actividades relacionadas con la atención de los negocios o el cumplimiento de las funciones a cargo de la entidad contratante, siempre que tales actividades o funciones no puedan cumplirse con el personal de planta, bien por ser insuficiente o bien porque se requieran conocimientos especializados; iv) La relación entre la entidad contratante y el contratista no es de carácter laboral; Si bien se celebran para obtener la prestación personal de un servicio, se diferencian del contrato de trabajo en que quien celebra el contrato de prestación de servicios debe mantener autonomía e independencia en la ejecución de la labor, lo que significa que no debe existir subordinación ni dependencia, que es uno de los elementos constitutivos del vínculo laboral.

v) Deben ser temporales, no pueden pactarse por término indefinido, esto es, deben suscribirse por el plazo estrictamente necesario e indispensable, tal y como lo dispone el artículo 32, numeral 3º, inciso 2º, de la Ley 80 de 1993.

vi) Se rigen por las disposiciones civiles y comerciales que disciplinan el tipo negocial utilizado por la administración y las especiales previstas en dicho estatuto público contractual, según lo que se deriva de los artículos 13, 32 y 40 de la Ley 80 de 1993;

vii) En estos contratos es potestativa la inclusión de cláusulas excepcionales al derecho común de terminación, interpretación y modificación unilaterales, de sometimiento a las leyes nacionales y de caducidad.

ix) Se celebran a través de la modalidad de contratación directa, independientemente de la cuantía y del tipo de servicio profesional, siempre que su objeto no sea la consultoría, pues, como lo indicó el Consejo de Estado, si bien en ambos existe un componente intelectual y profesional, el objeto del contrato de consultoría es especial y debe celebrarse, por regla general, mediante un concurso de méritos.

x) Para celebrarlos no se requiere estar inscrito en el Registro Único de Proponentes -RUP-, como lo expresa el artículo 6 de la Ley 1150 de 2007.

xi) No es necesario que el Estado exija garantías.

Con todo, el uso de esta figura contractual está directamente relacionado con las necesidades a satisfacer por parte de la entidad y, en cierta medida, con el principio de planeación, pues los estudios previos deben consignar con suficiencia las razones que justifican celebrar un contrato de prestación de servicios profesionales, bien sea con una persona natural o jurídica.

"Por su parte, el Decreto No. 1082 de 2015 establece:

> *"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. Para la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la Gestión la entidad estatal podrá contratar directamente con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato y que haya demostrado la idoneidad y experiencia directamente relacionada con el área de que se trate, sin que sea necesario que haya obtenido previamente varias ofertas, de lo cual el ordenador del gasto deberá 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; así como los relacionados con actividades operativas, logísticas, o asistenciales. Para la contratación de trabajos artísticos que sólo pueden encomendarse a determinadas personas naturales, la entidad justificará dicha situación en el Respectivo contrato".*
>
> *ARTÍCULO 2.2.1.2.1.4.9. Contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, o para la ejecución de trabajos artísticos que solo pueden encomendarse a determinadas personas naturales. Las Entidades Estatales pueden contratar bajo la modalidad de contratación directa la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato, siempre y cuando la Entidad Estatal verifique la idoneidad o experiencia requerida y relacionada con el área de que se trate. En este caso, no es necesario que la Entidad Estatal haya obtenido previamente varias ofertas, de lo cual el ordenador del gasto debe dejar constancia escrita.*

Los servicios profesionales y de apoyo a la gestión corresponden a aquellos de naturaleza intelectual diferentes a los de consultoría que se derivan del cumplimiento de las funciones de la Entidad Estatal, así como los relacionados con actividades operativas, logísticas, o asistenciales.

De conformidad con la doctrina de la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, el contrato de prestación de servicios es un contrato estatal típico regulado por el artículo 32 numeral 3 de la Ley 80 de 1993, que puede celebrarse tanto con personas naturales como con personas jurídicas, siempre que el objeto contractual esté relacionado con actividades propias de la administración o funcionamiento de la entidad y no implique subordinación ni dependencia laboral.

En la Guía para la contratación de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión (CCE-EICP-GI-21, 03 de marzo de 2023), Colombia Compra Eficiente reitera que las entidades estatales pueden contratar este tipo de servicios con personas naturales o jurídicas idóneas y con la experiencia requerida para ejecutar el objeto contractual.

Asimismo, la jurisprudencia constitucional ha reconocido que la normativa de contratación estatal admite la celebración de contratos de prestación de servicios con personas jurídicas, cuando se cumplen los

requisitos de capacidad, idoneidad y vinculación con la función administrativa, lo cual se ajusta a los principios y finalidades del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública.

De conformidad con el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015, los contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión son 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. Su finalidad es apoyar la gestión de la entidad estatal en relación con su funcionamiento o el desarrollo de actividades relacionadas con la administración de la misma, proporcionando apoyo, acompañamiento y soporte requerido para el cumplimiento de sus funciones, cuando estas no lo pueden satisfacer por si solas o demandan conocimientos especializados, que no se pueden obtener por los medios y mecanismos normales que la ley le concede a las entidades estatales.

En este contexto, tanto en los contratos de prestación de servicios profesionales, como en los de apoyo a la gestión, se pueden incluir las actividades operativas, logísticas o asistenciales. Esto, siempre que en cada caso se cumplan los requisitos del tipo de contrato de prestación de servicios y exista correspondencia con las necesidades de la administración y el principio de planeación. Estas actividades operativas, logísticas o asistenciales deben apuntar al apoyo, acompañamiento y soporte relacionados con la administración o funcionamiento de la entidad, es decir, que hagan parte de su giro ordinario o quehacer cotidiano.

Que el inciso final del Artículo 2.2.1.2.1.4.1 del Decreto 1082 de 2015, señala que el Acto Administrativo de justificación de la Contratación Directa no es necesario cuando el contrato a celebrar es de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión.

En este sentido, con la interpretación del numeral 3° del artículo 32 de la ley 80 se permite concluir que es posible la celebración de este tipo de contratos para la ejecución de cualquier objeto que tenga relación directa con la administración o funcionamiento de la Corporación para el Desarrollo Social y Cultural del Valle del Cauca (CORPOVALLE), esto es, la realización de actividades encaminadas al cumplimiento del interés general.

Así, dentro de esta modalidad las entidades pueden desarrollar una amplia gama de actividades relacionadas con su administración o con el funcionamiento, esto es, actividades afines o inherentes a los objetivos misionales de la misma, de manera que puedan contar con el concurso de terceros para facilitar el cumplimiento de sus funciones públicas o administrativas siempre y cuando dicha persona esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato, y cuente con la idoneidad o experiencia requerida y relacionada con el área de que se trate.

Ahora bien, desde esta perspectiva de los contratos de prestación de servicios, en la medida en que comprendan actividades relacionadas con el cumplimiento de sus funciones y el logro de sus fines, bien pueden ser el objeto de un contrato de prestación de servicios, pues de sus elementos definitorios se desprende tal función del contrato. En otros términos, es de la esencia del contrato servir de instrumento para que la entidad cumpla sus fines, obteniendo en su beneficio el desarrollo de actividades que tengan un nexo causal claro o correlación con las tareas que tiene asignadas la entidad, como son las funciones propias de la Corporación para el Desarrollo Social y Cultural del Valle del Cauca (CORPOVALLE) señaladas en sus estatutos.

Es por tal fin que para el cumplimiento de las actividades relacionadas con el objeto del contrato, en el marco de la normatividad señalada con anterioridad, es necesario contar con una persona con experiencia en aceleración de cadenas de valor, fortalecimiento empresarial integral, desarrollo de circuitos cortos de comercialización, acompañamiento a organizaciones de productores agropecuarios y articulación con mercados y fuentes de financiación, bajo enfoques de sostenibilidad económica, social y ambiental.

En conclusión, es viable legal y técnicamente acudir a la figura del contrato de Prestación de Servicio y apoyo a la gestión de que trata el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015 y el literal h del numeral 4º del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007, para cumplir con eficiencia y eficacia con el normal funcionamiento de la Entidad y así satisfacer las necesidades detectadas.

---

[1] https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=118861#_ftn11

[2] CONSEJO DE ESTADO. Sala de Consulta y Servicio Civil. Concepto del 23 de noviembre de 2005. Exp. 1693. C.P. Flavio Augusto Rodríguez Arce.

12. CONDICIONES Y/O CARACTERÍSTICAS DEL BIEN, OBRA O SERVICIO A CONTRATAR – ANEXO TÉCNICO:

El contratista se obliga con la entidad a desarrollar las actividades de acuerdo al detalle que aparece en cada ficha de inversión de los proyectos de este proceso contractual y a cumplir con las especificaciones técnicas mínimas de este proceso, las cuales se detallan en el Documento Técnico.

Fase 1: Caracterización

- Objetivo: Identificar las necesidades y brechas críticas de cada organización.

- Alcance del objetivo: Realizar un análisis exhaustivo de las capacidades actuales y áreas de mejora en estrategia, finanzas, operaciones y comercialización.
- Resultados clave:
  1. Evaluación completa de las capacidades actuales.
  2. Identificación de brechas críticas y oportunidades a potencializar.
  3. Informe de caracterización detallado.
- Actividades clave:
  1. Evaluación de capacidades actuales:
  Se realiza una visita a cada uno de las organizaciones beneficiarios para identificar cada uno de los proceso que realiza, se hace una toma de tiempos de cuanto tarda realizando cada actividad y un levantamiento de cuáles son sus costos y gastos, lo anterior se realiza basándose en un formato que llamamos caso de negocio el cual nos permite ir calificando de acuerdo a lo que vemos como están las capacidades actuales de las organizaciones en áreas clave como estrategia, finanzas, contabilidad, operaciones y comercialización.
  2. Entrevistas:
  Recolección de información cualitativa y cuantitativa a través de entrevistas y encuestas a los líderes de las organizaciones y se confronta también con entrevistas a productores asociados para entender el relacionamiento y los procesos que conectan con su cadena de proveeduría.
  Posterior a esta fase de caracterización se realiza un panel técnico para proponer la intervención personalizada que aporte a los objetivos de mejorar las capacidades hacia la sostenibilidad comercial de sus unidades productivas, abriendo nuevos mercados que sean significativamente generadores de mayores ingresos, constancia y recurrencia a lo largo del tiempo.

Fase 2: Hoja de Ruta

- Objetivo: Diseñar una hoja de ruta personalizada basada en la caracterización.
- Alcance del objetivo: Desarrollar estrategias y acciones específicas para cerrar las brechas identificadas, priorizando aquellas que generen el mayor impacto en los inductores de costos y gastos de cada organización.
- Resultados clave:
  1. Hoja de ruta detallada.
  2. Cronograma de actividades.
- Actividades clave:
  1. Definición de objetivos específicos:
  Establecer metas a corto, mediano y largo plazo basadas en el resultado del diagnóstico.
  2. Desarrollo de un cronograma detallado:
  Crear un calendario de actividades con hitos clave.
  3. Priorización de brechas claves:

Identificar y priorizar las brechas que, por tiempo y recursos disponibles, serán las más impactantes para cerrar durante el programa.
4. Asignación de recursos y responsabilidades:
Identificar y asignar las horas a dedicar en cada uno de los temas a intervenir y definir responsabilidades por parte del equipo de la organización para la transferencia de conocimiento.

Fase 3: Fortalecimiento Empresarial

- Objetivo: Implementar las actividades planificadas enfocándose en cerrar las brechas identificadas y aprovechar las oportunidades clave para que la organización logre fortalecerse, mejorar sus condiciones y ser sostenible.
- Alcance del objetivo: Realizar las acciones necesarias para mejorar las capacidades organizacionales, con el apoyo de talleres, mentorías y acompañamiento técnico.
- Resultados clave:
  1. Capacidades organizacionales fortalecidas, a través de la transferencia de conocimiento y herramientas.
  2. Brechas críticas cerradas en función de la comercialización.
  3. Mejoras en la comercialización.

- Actividades clave:
  1. Fortalecimiento de capacidades:
  Fortalecer a los equipos que lideran las organizaciones en prácticas y metodologías de ejecución diaria para mejorar sus habilidades y competencias principalmente comerciales.
  2. Acompañamiento continuo en leads comerciales:
  Identificar, activar y hacer seguimiento a oportunidades comerciales concretas (leads) durante todo el proceso. Este acompañamiento busca asegurar que las organizaciones no solo accedan a contactos o espacios comerciales, sino que logren avanzar en negociaciones reales, formalizar acuerdos y fortalecer su capacidad de respuesta comercial. Se realiza mediante sesiones de trabajo, conexión con compradores, preparación para ventas y retroalimentación estratégica, con el objetivo de cerrar brechas comerciales de manera ágil y sostenida.

Fase transversal: Enfoque en comercialización y acceso a financiación

- Objetivo: Facilitar y mejorar la comercialización y el acceso a financiación para que las organizaciones cuenten con capital de trabajo en sus operaciones comerciales.
- Alcance del objetivo: Desarrollar estrategias específicas para acceder a nuevos mercados y fuentes de financiamiento.
- Resultados clave:
  1. Acuerdo comerciales firmados y/o generación de órdenes de compra.

2. Acceso a nuevas fuentes de financiamiento.
3. Incremento en el capital de trabajo disponible para atender los encadenamientos comerciales.

- Actividades clave:
  1. Desarrollo de estrategias de comercialización:
  Identificar, conectar y negociar con prospectos calificados para aumentar las ventas.
  2. Acceso a financiación:
  Facilitar el acceso a capital mediante la estructuración de casos de financiación que les permitan a las organizaciones acceder a liquidez.
  3. Fortalecimiento en gestión financiera:
  Proveer herramientas y conocimientos para una gestión financiera eficaz y sostenible de las unidades comerciales.

12.1 PERSONAL MÍNIMO REQUERIDO PARA LA EJECUCIÓN

El contratista, está en libertad de establecer el número de personas que utilizará en el desarrollo del objeto contractual, de acuerdo con la organización que dé a los mismos; sin embargo, deberán contar con los equipos y el personal idóneo y capacitado para la correcta ejecución del objeto del contrato.

13. MODALIDAD Y CRITERIOS DE SELECCIÓN:

Conforme a lo expresado en el artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015, los servicios profesionales o de apoyo a la gestión de la entidad pueden contratarse mediante la modalidad de contratación directa con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato y que haya demostrado la idoneidad y experiencia directamente relacionada con el área de que se trate, sin que sea necesario que haya obtenido previamente varias ofertas.

En consecuencia, la justificación de los factores de selección que permitan identificar la propuesta más favorable para la entidad, conforme lo estipulado en el artículo 5 de la Ley 80 de 1993 y el artículo 2.2.1.1.2.2.2 del Decreto 1082 de 2015, no se determinarán en el presente estudio previo, toda vez que la modalidad de contratación directa, para prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión no requiere la escogencia entre varias ofertas.

Sin embargo, se establece que la persona jurídica que pretenda celebrar el contrato de prestación de servicios deberá cumplir con los requerimientos que para tal efecto realice el ordenador del gasto del organismo, así como acreditar la idoneidad o experiencia exigida en el presente documento técnico.

14. REQUISITOS HABILITANTES Y SU JUSTIFICACIÓN

14.1 CAPACIDAD JURÍDICA

La persona natural o jurídica debe estar inscrita en la Cámara de Comercio del respectivo domicilio, cuyo objeto contractual sea acorde a la necesidad de la entidad. En caso de ser persona jurídica el representante legal debe contar con plenas facultades para comprometer a la entidad privada o presentar la autorización del órgano social que aplique y no tener antecedentes penales, fiscales, disciplinarios o medidas correctivas que le impidan celebrar un futuro contrato.

14.2 EXPERIENCIA

La experiencia del contratista se encuentra establecida según la necesidad y el cumplimiento de los objetivos y actividades consistentes en el apoyo jurídico y administrativo del proyecto “"APOYO EN LA SOBERANÍA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE BPIN 2024000030023”.

El proponente deberá acreditar la experiencia general mediante la presentación de máximo dos (02) contratos suscritos con entidades públicas o privadas, debidamente ejecutados en su totalidad, los cuales deben sumar mínimo el 100% del presupuesto oficial expresado en salarios mínimos mensuales legales vigentes del año de ejecución del contrato, cuyo objeto debe corresponder a la prestación

14.3 CAPACIDAD FINANCIERA

En razón de la modalidad de contratación determinada, las características técnicas, requisitos jurídicos y financieros requeridas para el objeto a contratar no es necesario establecer requisitos o indicadores financieros y organizacionales.

15. REQUISITOS TÉCNICOS MÍNIMOS

El contratista durante la ejecución del contrato debe cumplir con las actividades y condiciones técnicas establecidas en los documentos y el presente documento técnico, y en cuanto al servicio a prestar, personal según lo establece el proyecto "APOYO EN LA SOBERANÍA ALIMENTARIA DEPARTAMENTAL, MEDIANTE LA INCLUSIÓN PRODUCTIVA EFICIENTE DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES AGROPECUARIOS DEL VALLE BPIN 2024000030023”.

16. CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y SU JUSTIFICACIÓN

En razón de la modalidad de contratación, no aplican criterios de evaluación.

17. ANÁLISIS QUE SUSTENTAN LA EXIGENCIA DE GARANTÍAS

Con el fin de asegurar el cumplimiento de las obligaciones surgidas en favor la CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL VALLE DEL CAUCA – CORPOVALLE con ocasión de la celebración del contrato interadministrativo, y los riesgos a los que se encuentra expuesta la Entidad derivados de la responsabilidad extracontractual que pueda surgir por las actuaciones, hechos u omisiones de sus contratistas y subcontratistas, deben estar garantizadas en los términos de la ley y del presente decreto, el Contratista deberá constituir por su cuenta y costo, una garantía (artículo 2.2.1.2.3.1.2 del Decreto 1082 de 2015) a favor de la la CORPORACIÓN PARA EL DESARROLLO SOCIAL Y CULTURAL DEL VALLE DEL CAUCA – CORPOVALLE identificada con NIT 800.182.554-0, que cubra los siguientes riesgos:

RIESGOS	DESCRIPCIÓN	%	VIGENCIA
Cumplimiento (Artículo 2.2.1.2.3.1.12 del Decreto 1082 de 2015)	Amparar a la Entidad cuando el contratista realice el cumplimiento del contrato tardío o defectuoso. A esta garantía se imputarán la cláusula penal y las multas que se llegaren a imponer. En la garantía de cumplimiento deberá constar expresamente que se ampara el cumplimiento del contrato, el pago de las multas y de la cláusula penal pecuniaria convenidas y si se trata de garantía consistente en una póliza de seguro la entidad aseguradora deberá renunciar al beneficio de excusión.	10%	Por la duración del contrato y seis (6) meses más.
Pago de Salarios, Prestaciones Sociales Legales e Indemnizaciones Laborales (Artículo 2.2.1.2.3.1.13 del Decreto 1082 de 2015)	Amparar a la Entidad de los perjuicios ocasionados por el incumplimiento de las obligaciones laborales del contratista derivadas de la contratación del personal utilizado en el territorio nacional para la ejecución del contrato amparado.	5%	Por la duración del contrato y tres (3) años más.
Calidad del Servicio (Artículo 2.2.1.2.3.1.15 del Decreto 1082 de 2015)	Amparar a la Entidad por los perjuicios derivados de la deficiente calidad del servicio prestado.	10%	Por la duración del contrato y seis (6) meses más.

RIESGOS	DESCRIPCIÓN	%	VIGENCIA
Responsabilidad Civil Extracontractual	Amparar a la Entidad de eventuales reclamaciones de terceros derivadas de la responsabilidad extracontractual que surja de las actuaciones, hechos u omisiones de su contratista.	200 SMMLV	Igual al plazo de ejecución del contrato

18. ANÁLISIS DE RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO:

En cumplimiento del artículo 4 de la Ley 1150 de 2007 y en concordancia con lo establecido en el numeral 6 del artículo 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 de 2015, se debe realizar un análisis del riesgo y la forma de mitigarlo.

Para lo anterior, se elaboró la matriz de riesgos que se anexa al presente estudio previo. En esta matriz se tipifican, asignan y estiman los riesgos teniendo en cuenta el objeto y la cuantía del presente proceso de contratación directa.

19. SUPERVISOR DEL CONTRATO:

El supervisor del contrato será LUIS ALEJANDRO CELIS - DIRECTOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO de CORPOVALLE. Así las cosas, la supervisión deberá realizarse en los términos de la Ley 1474 de 2011: La supervisión consistirá en el seguimiento técnico, administrativo, financiero, contable, y jurídico que sobre el cumplimiento del objeto del contrato.

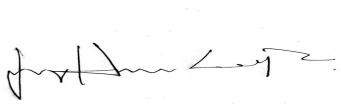
20. ANÁLISIS Y APLICABILIDAD DE ACUERDOS Y TRATADOS INTERNACIONALES EN MATERIA DE CONTRATACIÓN PÚBLICA

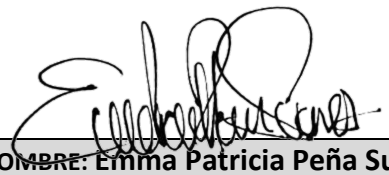
En cumplimiento del numeral 8º del artículo 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 2015, el Departamento Administrativo de Contratación Pública procede a establecer si el presente proceso de contratación está cobijado por un Acuerdo Comercial.

El numeral 5º del ítem 1.2.3. del Manual Explicativo de los capítulos de contratación pública de los acuerdos comerciales negociados por Colombia para entidades contratantes expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Departamento Nacional de Planeación que expresa: “Todos los contratos realizados mediante la modalidad de contratación directa estipuladas en la ley 1150 de 2007 no les aplican las obligaciones de los acuerdos internacionales y por lo tanto no se requiere establecer si están o no cubiertos por dichos acuerdos.”

En consecuencia, a la presente modalidad de contratación no se aplicarán las normas especiales que rigen en materia de Acuerdos Internacionales y Tratados de Libre Comercio (TLC) en los cuales se encuentre vinculado el Estado colombiano.

21. RESPONSABLE DE LA ELABORACIÓN:

Elaborado por:	Elaborado por:
	
NOMBRE: Jorge Hernan Caicedo Ramírez **CARGO: PROFESIONAL CONTRATISTA** **ROL JURÍDICO**	**NOMBRE: Carlos Alberto Celis Bravo** **CARGO: PROFESIONAL CONTRATISTA** **ROL FINANCIERO**

Aprobado por:

NOMBRE: Emma Patricia Peña Suarez **CARGO: DIRECTORA JURÍDICA**

FECHA:	*23-01-2026*

Revisó: Emma Patricia Peña –Directora Jurídica CORPOVALLE.