1. INFORMACIÓN GENERAL

Fecha: 27/ Marzo /2026
Entidad: Distrito de Santiago de Cali
Número del proceso: 4171.010.32.1.204- 2026
Organismo: Secretaría de Desarrollo Económico

2. DESCRIPCIÓN DEL DOCUMENTO

El presente documento, contiene el análisis del sector del proceso de contratación adelantado por el Distrito Especial Santiago de Cali - Secretaría de Desarrollo Económico para convocar a Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) de reconocida idoneidad y experiencia, a participar en el proceso competitivo cuyo objeto es: "**Aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y humanos para el fortalecimiento de las capacidades empresariales, comerciales y productivas de emprendedores, microempresarios y micronegocios de las Comunas 14, 15, Corregimiento de Navarro y la Castilla de Santiago de Cali en la vigencia 2026"** en cumplimiento del deber de las entidades estatales de analizar el mercado relativo al objeto del proceso de contratación, desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo.

3. INTRODUCCIÓN

De acuerdo con la función asignada a las entidades estatales de adquisición de bienes, obras y servicios, las mismas se encuentran orientadas a satisfacer las necesidades de la Entidad y a obtener el mayor valor por dinero. En consecuencia, la Entidad debe entender y conocer: (a) cuál es su necesidad y cómo puede satisfacerla; (b) cómo y quiénes pueden proveer los bienes, obras y servicios que necesita; y (c) el contexto en el cual los posibles proveedores desarrollan su actividad.

El presente documento busca ayudar a la Alcaldía Distrital de Santiago de Cali – Secretaría Distrital de Desarrollo Económico a entender el mercado del bien, obra o servicio que la Entidad pretende adquirir, para estructurar el proceso de contratación con la información necesaria que permita alcanzar los objetivos de eficacia, eficiencia, economía, promoción de la competencia y manejo del riesgo.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de 2015, la Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito Especial de Santiago de Cali presenta este Análisis del Sector. Este documento constituye el soporte técnico, legal, comercial y financiero necesario para fundamentar la planeación del proceso de selección bajo el régimen especial del Decreto 092 de 2017, garantizando el conocimiento profundo del mercado relativo al fortalecimiento empresarial de las unidades productivas en las zonas focalizadas.

DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD

La Administración Distrital de Santiago de Cali, en cumplimiento de los principios de eficacia, transparencia y economía, adelanta el presente proceso bajo el marco del Plan de Desarrollo 2024-2027 **"**Cali, Capital Pacífica de Colombia". Esta iniciativa se fundamenta en el propósito "Cali Reconciliada", el cual busca reducir las desigualdades mediante la implementación de políticas que promuevan la integración económica y social. A través del programa de "Desarrollo Productivo", el Distrito se propone consolidar un tejido empresarial incluyente y sostenible que genere oportunidades de empleo formal, orientando sus esfuerzos hacia el cumplimiento del indicador de producto 61020020016: "Personas del ecosistema empresarial fortalecidas**"**.

En este contexto, la Secretaría de Desarrollo Económico actúa bajo su misionalidad de liderar la política pública y el fortalecimiento de las MiPymes y el emprendimiento, alineándose con el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) sobre trabajo decente y crecimiento económico. La necesidad de intervención en las Comunas 14, 15 y los corregimientos de Navarro y La Castilla responde a la urgencia de transformar unidades de subsistencia en modelos de negocio competitivos. Lo anterior se logra mediante una estrategia integral que combina formación especializada, escenarios de visibilización comercial y la entrega de insumos no reembolsables, garantizando que los emprendedores, microempresarios y micronegocios cierren sus brechas técnicas y productivas.

Finalmente, el proceso se sustenta jurídicamente en el régimen especial del Decreto 092 de 2017 y las facultades del Decreto Extraordinario 411.0.20.0516 de 2016, que facultan a la Secretaría para coordinar la articulación de actores en pro de la productividad y la inclusión productiva. El objeto de "aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

y humanos" para la vigencia 2026 representa la herramienta administrativa idónea para optimizar los recursos públicos, asegurando que la asistencia técnica impacte de manera real y medible en la calidad de vida y la robustez empresarial de los habitantes de los sectores rurales y urbanos priorizados en este estudio.

Objetivo de la Contratación

El propósito es liderar un proceso de aceleración y fortalecimiento del cierre de brechas de capital humano en la población. Aunando esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y humanos promoviendo la competitividad, impulsar el crecimiento y sostenimiento de 250 unidades productivas de la comuna 14, 15 y corregimientos de Navarro y La Castilla.

Conexión con los Fines del Estado y el Plan de Desarrollo

Esta necesidad se alinea directamente con el Plan de Desarrollo "Cali, Capital Pacífica de Colombia" 2024-2027, específicamente bajo el Propósito 1: *Cali Reconciliada* y el programa de *Desarrollo Productivo*.

- Meta del Plan: Fortalecer las capacidades empresariales para reducir desigualdades.
- Indicador de Producto (EBI): *61020020016 Personas del ecosistema empresarial fortalecidas*.
- Cumplimiento ODS: ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico).

No ejecutar este proceso significaría profundizar las brechas de desigualdad y estancamiento económico en territorios vulnerables. Sin la intervención del Estado, estos 350 emprendimientos continuarían atrapados en la informalidad, con una alta probabilidad de desaparecer debido a la incapacidad de gestionar su logística de Última Milla y su inserción en mercados digitales, lo que resultaría en una pérdida de capital social resultando en aumento de las desigualdades que generan inseguridad económica en el Distrito.

ALCANCE

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Fortalecer las capacidades empresariales y productivas de emprendedores, microempresarios y micronegocios ubicados en las comunas 14, 15 y los corregimientos de Navarro y La Castilla de Santiago de Cali.

En este sentido las acciones y actividades que contempla el proyecto deberán girar en torno a los siguientes objetivos específicos:

Fortalecer las capacidades técnicas, productivas y comerciales de las microempresas, micronegocios y unidades productivas en las comunas 14, 15 y los corregimientos de Navarro y La Castilla.
Población a beneficiar

Ficha BP	*Localización específica*	*Detalle de la Población*	*Número*
BP-26005954	Comuna 14	Emprendedores con unidades productivas y/o microempresas	100
BP-26005531	Comuna 15	Emprendedores con unidades productivas y/o microempresas	150
BP-26005517	Corregimiento Navarro	Emprendedores con unidades productivas y/o microempresas	50
BP-26005513	Corregimiento La Castilla	Emprendedores con unidades productivas y/o microempresas	50
TOTAL			350

OBJETO:

Aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y humanos para el fortalecimiento de las capacidades empresariales, comerciales y productivas de emprendedores, microempresarios y micronegocios de las Comunas 14, 15, Corregimiento de Navarro y la Castilla de Santiago de Cali en la vigencia 2026

4. DEFINICIONES

Para la correcta comprensión del presente análisis del sector y de los documentos que integran el proceso de contratación, se definen los siguientes términos y siglas, de conformidad con la normativa colombiana (Ley 80 de 1993, Decreto 1082 de 2015, Decreto 092 de 2017) y las tendencias actuales del mercado:

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

A. SIGLAS Y TÉRMINOS INSTITUCIONALES

- **ANCP - CCE:** Agencia Nacional de Contratación Pública - Colombia Compra Eficiente. Ente rector de la contratación estatal en Colombia.
- **DACP:** Departamento Administrativo de Contratación Pública del Distrito de Santiago de Cali.
- **ESAL:** Entidad Sin Ánimo de Lucro. Persona jurídica que no reparte utilidades entre sus socios, sino que las reinvierte en su objeto social.
- **SECOP II:** Sistema Electrónico para la Contratación Pública de segunda generación. Plataforma transaccional donde se gestionan los procesos de contratación en línea.
- **UNSPSC:** Clasificador de Bienes y Servicios de las Naciones Unidas. Sistema de codificación estándar utilizado para identificar los objetos de contratación.
- **DUB (Destinatario, Usuario y Beneficiario):** Ficha técnica utilizada por la administración distrital de Cali para la caracterización y seguimiento de los beneficiarios de proyectos de inversión.

B. CONCEPTOS DE CONTRATACIÓN (DECRETO 092 DE 2017)

- **Convenio de Asociación:** Instrumento jurídico mediante el cual las entidades estatales se asocian con personas jurídicas particulares (ESAL) para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con sus funciones.
- **Reconocida Idoneidad:** Capacidad de una ESAL para ejecutar el objeto contractual, evaluada a través de su experiencia, trayectoria y capacidad técnica y administrativa específica en el área de intervención.
- **Proceso Competitivo (Bajo Dec. 092):** Procedimiento para seleccionar una ESAL cuando existe más de una interesada en aportar recursos (dinero o especie) para el desarrollo de un programa de interés público.
- **Aporte de Contrapartida:** Recursos en dinero o especie que la ESAL se compromete a entregar para la ejecución del convenio, los cuales deben representar un valor agregado al presupuesto aportado por la entidad estatal.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

C. DEFINICIONES DEL CONTEXTO ECONÓMICO Y TENDENCIAS

- **Burnout (Agotamiento Laboral):** Estado de agotamiento físico, emocional y mental vinculado al ámbito laboral. En el contexto de microempresas, se analiza como un riesgo que afecta la productividad y la sostenibilidad del talento humano.
- **Dark Stores (Tiendas Ciega/Oscuras):** Centros de distribución o establecimientos minoristas que no atienden público presencialmente y se dedican exclusivamente a gestionar pedidos realizados en línea (e-commerce).
- **First Sale for Export (Primera Venta para Exportación):** Concepto de valoración aduanera que permite utilizar el valor de la primera transacción en una cadena de ventas para determinar la base gravable, impactando los costos de importación de insumos.
- **Front-loading:** Estrategia financiera o operativa que consiste en concentrar el mayor esfuerzo, presupuesto o ejecución de actividades en las fases iniciales de un proyecto para asegurar resultados tempranos.
- **Hubs Urbanos:** Centros logísticos de consolidación y transferencia estratégicamente ubicados dentro de la ciudad para optimizar la distribución de mercancías y reducir tiempos de entrega.
- **Landed Cost (Costo Puesto en Destino):** El costo total de un producto desde que sale de fábrica hasta que llega al comprador, incluyendo fletes, seguros, aranceles, impuestos y gastos logísticos.
- **Micro-fulfillment:** Uso de pequeños centros de distribución automatizados y locales (cercanos al consumidor final) para procesar pedidos de comercio electrónico con rapidez.
- **Near-shoring:** Práctica de transferir procesos comerciales o productivos a países cercanos geográficamente para reducir costos logísticos y mejorar la coordinación en la cadena de suministro.
- **Payback (Periodo de Recuperación):** Tiempo necesario para que una inversión genere flujos de caja suficientes para recuperar el capital inicialmente invertido.
- **Última Milla:** Fase final del proceso logístico que comprende el transporte desde el último centro de distribución hasta el consumidor final. Es el tramo más crítico y costoso en el fortalecimiento de microempresas comerciales.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

5. ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

De acuerdo con los lineamientos de la Agencia Nacional para la Contratación Pública-Colombia Compra Eficiente, la Entidad Estatal debe revisar los aspectos generales del mercado del bien, obra o servicio que sean relevantes en el proceso de contratación. Para ello se realiza un análisis en el contexto económico, técnico, regulatorio, innovador y/o comercial que puede tener un alcance local, regional, nacional o internacional, dependiendo del proceso de contratación.

A continuación, se detallan los aspectos relevantes de cada uno:

5.1. ASPECTOS ECONÓMICOS

El presente constituye la investigación de contexto económico para el proceso de contratación liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico de Santiago de Cali, cuyo objeto es “Aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y humanos para el fortalecimiento de las capacidades empresariales, comerciales y productivas de emprendedores, microempresarios y micronegocios de las Comunas 14, 15, Corregimiento de Navarro y la Castilla de Santiago de Cali en la vigencia 2026”

Este análisis profundiza en las dinámicas macroeconómicas desde lo general hacia lo particular, así como las tensiones comerciales, la evolución de la productividad tecnológica y las tendencias sectoriales que pueden llegar a afectar la ejecución del contrato hasta octubre de 2026.

Análisis del Contexto Económico Global 2026: Implicaciones para el Fortalecimiento de Capacidades Empresariales, Logísticas y Educativas en Micro-negocios.

5.1.1. El Panorama Macroeconómico Mundial: Resiliencia y Divergencia Estructural

La economía global al inicio de 2026 se encuentra en una fase de transición caracterizada por una resiliencia superior a la esperada frente a choques históricos, pero con un ritmo de crecimiento que ha pasado a una velocidad inferior comparada con la tendencia pre pandemia. Tras un periodo de recuperación post-pandemia entre 2021 y

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

2025 que resultó ser el más fuerte en seis décadas en términos de crecimiento del PIB per cápita, el dinamismo mundial muestra señales de fatiga regulatoria y fiscal.

El crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) global se estima en un 2,7% para el cierre de 2025, y las proyecciones para 2026 apuntan a una ligera moderación hacia el 2,6%, con un repunte marginal al 2,7% en 2027. Esta estabilización ocurre en un entorno donde la inflación ha comenzado a ceder, permitiendo una flexibilización monetaria gradual, aunque los niveles de deuda pública y la incertidumbre en las políticas comerciales mantienen elevados los riesgos a la baja.

Indicador Macroeconómico Global	**2023**	**2024**	**2025 (e)**	**2026 (f)**	**2027 (f)**
Crecimiento PIB Mundial (Precios de Mercado)	2,8%	2,8 %	2,7%	2,6%	2,7%
Crecimiento Economías Avanzadas	1,6%	1,7 %	1,7%	1,6%	1,6%
Crecimiento Mercados Emergentes (EMDE)	4,4%	4,3 %	4,2%	4,0%	4,1%
Volumen de Comercio Mundial	0,6%	3,4 %	3,4%	2,2%	2,7%
Precio Petróleo Brent (USD/Barril)	82,6	80, 7	69,0	60,0	65,0

Fuente: Elaboración basada en proyecciones del Banco Mundial (Enero 2026).

La Divergencia entre Economías Avanzadas y en Desarrollo

Uno de los fenómenos más críticos de la actualidad es la brecha de recuperación. Mientras que el 90% de las economías avanzadas han recuperado sus niveles de ingreso per cápita previos a la pandemia, más de una cuarta parte de las economías emergentes y en desarrollo (EMDE), particularmente aquellas en situaciones de fragilidad, conflicto o bajos ingresos, permanecen por debajo de los niveles de 2019.

En las economías avanzadas, el crecimiento se mantendrá estable en torno al 1,6% en 2026. Estados Unidos, a pesar de la incertidumbre política y los cierres gubernamentales

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

a finales de 2025, proyectó una expansión del 2,2% en 2026, impulsada por la inversión masiva en tecnología e inteligencia artificial. Por su parte, la Eurozona enfrenta una recuperación más lenta, con un crecimiento previsto del 0,9% para 2026, limitada por los altos costos de energía y la necesidad de ajustes fiscales para cumplir con las reglas de sostenibilidad de la Unión Europea.

Para los mercados emergentes, el crecimiento se desacelerará hacia un promedio del 4% en el bienio 2026-2027. China, el motor tradicional de este grupo, atraviesa una desaceleración estructural debido a la crisis persistente del sector inmobiliario, la baja confianza del consumidor y el envejecimiento poblacional, con una proyección de crecimiento del 4,4% para 2026. Esta dinámica en China afecta directamente a las regiones exportadoras de materias primas, como América Latina, al reducir la demanda de insumos industriales.

5.1.2. Comercio Global: Proteccionismo y Reconfiguración de Suministros

El entorno comercial de 2026 está profundamente marcado por la intensificación de las barreras arancelarias y el uso de la política comercial como herramienta de competencia geopolítica. Tras un 2025 donde el comercio de mercancías se vio impulsado artificialmente por el front-loading (adelantamiento de importaciones ante la amenaza de aranceles), el 2026 se enfrenta al efecto de payback o devolución de esa demanda, lo que resultará en un crecimiento del comercio global de apenas 2,2%.

El Impacto de los Aranceles y la Incertidumbre

La administración de los Estados Unidos ha elevado la tasa arancelaria efectiva promedio a niveles no vistos desde los años 30, alcanzando aproximadamente el 17% a finales de 2025. Aunque se han negociado acuerdos bilaterales para mitigar impactos en socios estratégicos, la incertidumbre sobre la implementación de estos tratados sigue siendo un factor de riesgo para la inversión fija global.

Las empresas han respondido con estrategias de mitigación que incluyen el uso de zonas francas (FTZ), la relocalización de cadenas hacia países con menores aranceles en el sudeste asiático y Norteamérica, y el recurso al *first sale for export* para reducir la base imponible de los aranceles. Para una economía como la colombiana, y

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

específicamente para el tejido empresarial de Cali, estas tendencias implican una ventana de oportunidad en términos de *near-shoring*, pero también una amenaza por el encarecimiento de bienes de capital e insumos importados necesarios para la modernización productiva.

Dinámica Comercial 2026	**Efecto en Micro-negocios**	**Estrategia Sugerida**
Alza en costos de importación	Reducción de márgenes operativos	Búsqueda de proveeduría regional y optimización logística
Desaceleración en China	Menor costo de algunos insumos industriales	Aprovechar inventarios globales excedentes
Fomento al Near-shoring	Oportunidad de integrarse a cadenas de valor regionales	Certificación en estándares de calidad internacionales

5.1.3. Entorno de Precios y Materias Primas: Hacia una Estabilización Compleja

La inflación global ha descendido significativamente desde los picos de 2022-2023, pero se espera que permanezca por encima de los objetivos de los bancos centrales en muchas jurisdicciones durante 2026. La proyección de inflación global para 2026 es del 2,6%, lo cual es inferior a lo esperado anteriormente, gracias a la normalización de los mercados laborales y el enfriamiento de la demanda de bienes transables.

Mercados Energéticos y Commodities

El mercado del petróleo enfrenta un escenario de sobreoferta proyectada para 2026. Con el aumento de la producción por parte de los países fuera de la OPEP+ (especialmente Estados Unidos y Guyana) y una demanda debilitada en China, se espera que el precio del Brent promedie los 60-64 USD por barril. Esta reducción en los precios de la energía debería actuar como un amortiguador para los costos de transporte y logística, beneficiando directamente la competitividad operativa de los micronegocios.

En contraste, los precios del oro se mantienen en máximos históricos (por encima de los 3.100 USD/onza) debido a su rol como activo refugio ante las tensiones geopolíticas en Medio Oriente y Europa del Este, además de las compras sostenidas por parte de los

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

bancos centrales. Para los metales industriales, la demanda impulsada por la transición energética (cobre, litio) compensará parcialmente la debilidad del sector manufacturero tradicional.

Alimentos y Bienes Básicos

De acuerdo con el Banco Mundial, se espera que los precios de los alimentos disminuyan en un 0,9% en 2026 tras una caída del 7% en 2025, gracias a una oferta robusta de granos y la flexibilización de restricciones comerciales en Asia. No obstante, los precios de bebidas como el café y el cacao, de alta relevancia para el aparato productivo del Valle del Cauca, seguirán experimentando volatilidad debido a condiciones climáticas extremas y ciclos de producción ajustados.

5.1.4. Transformación Tecnológica: La Inteligencia Artificial como Motor de Productividad

El año 2026 se perfila como el momento de la adopción operativa de la Inteligencia Artificial (IA). Según informes globales, cerca del 51% de las empresas que utilizan IA lo hacen con el propósito de automatizar procesos operacionales, reduciendo errores y liberando tiempo para tareas estratégicas. Esta tecnología ha dejado de ser un lujo de grandes corporaciones para convertirse en una herramienta de precisión para las pequeñas y medianas empresas (pymes).

El Impacto en la Estructura Laboral y de Servicios

La IA en 2026 está transformando el trabajo en una sociedad tripartita: humanos, agentes de software y robots físicos. En el sector servicios y consultoría, esto se traduce en una mayor capacidad de análisis predictivo y una personalización escalable. Para el proyecto de fortalecimiento de micronegocios en Cali, esto significa que la formación debe incluir no solo habilidades tradicionales, sino también alfabetización de datos y diseño de prompts, permitiendo a los emprendedores competir en la economía digital global.

Áreas de Impacto de IA en Pymes	Resultado Esperado en 2026	Implicación para la Consultoría

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Automatización administrativa	Reducción de costos de facturación y contabilidad	Enfoque en asesoría estratégica, no operativa
Gestión de inventarios	Reducción del 65% en errores de stock	Integración con sistemas de logística inteligente
Atención al cliente (Chatbots)	Soporte 24/7 sin personal adicional	Mejora en la experiencia del usuario final
Análisis de datos	Identificación de patrones de compra	Decisiones basadas en evidencia, no en intuición

5.1.5. Tendencias Sectoriales: Logística, Consultoría y Educación Social

El objeto de la contratación se inserta en tres sectores clave que están experimentando cambios estructurales a nivel global. A continuación, se detallan las tendencias que deben guiar la ejecución de los servicios logísticos, de consultoría y educativos con fines sociales en el marco del contrato.

Logística: Resiliencia, Hiper-localización y Automatización

La industria logística mundial está transitando de la recuperación post-pandemia a una reestructuración profunda. En 2026, la prioridad no es solo la eficiencia, sino la capacidad de respuesta ante interrupciones constantes. Las micro-empresas y pymes están adoptando modelos de logística circular, enfocados en la recuperación de materiales y la reducción de desechos como factor de competitividad.

- Micro-fulfillment y Hubs Urbanos: Ante el aumento de las expectativas de rapidez en la entrega, se observa un desplazamiento hacia centros de distribución hiper-localizados y dark stores en áreas urbanas densas. Esto es directamente aplicable a las comunas de Cali, donde la optimización de la última milla puede reducir costos hasta en un 30%.
- Gemelos Digitales y Simulación: El uso de simulaciones para predecir cuellos de botella se está convirtiendo en una herramienta de gestión central, permitiendo a los operadores logísticos probar escenarios de qué pasaría si, ante paros de transporte o eventos climáticos.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

- Blockchain en Documentación: La digitalización de documentos mediante blockchain está reduciendo el papeleo y los tiempos de procesamiento en logística transfronteriza, algo vital para los micronegocios con ambiciones exportadoras.

Consultoría Estratégica: De la Recomendación a la Ejecución Asistida

El sector de la consultoría en 2026 ha dejado de ser meramente prescriptivo. Las firmas globales están integrando servicios de ejecución asistida por IA, donde el valor no está en el informe, sino en la implementación de sistemas que permitan al cliente tomar decisiones en tiempo real.

- Consultoría Basada en Evidencia: La analítica educativa y empresarial deja de ser un lujo para ser una infraestructura crítica. El consultor moderno debe ser un orquestador de sistemas que alinee la cultura organizacional con los objetivos de negocio medibles (KPIs).
- Enfoque en Sostenibilidad Humana: Existe una creciente tendencia hacia el equilibrio entre la productividad tecnológica y el bienestar del trabajador, combatiendo el burnout a través de una redistribución del valor de las tareas humanas.

Educación con Fines Sociales: Personalización e Inclusión

Para 2026, la educación superior y la formación técnica están redefiniendo su valor institucional. Ya no basta con ofrecer certificados; se exige claridad sobre los resultados y contribuciones reales al desarrollo personal y social.

- Aprendizaje Personalizado Impulsado por IA: Esta es la tendencia dominante, permitiendo que cada estudiante avance a su propio ritmo. Esto es fundamental para trabajar con emprendedores de diversos niveles educativos en Cali, asegurando que la formación sea inclusiva y efectiva.
- Micro-aprendizaje (Micro-learning): El uso de contenidos breves y específicos permite una respuesta rápida a las necesidades emergentes del mercado laboral,

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

facilitando que el micronegocio adquiera habilidades puntuales (ej. marketing digital o manejo de software contable) de forma inmediata.

- Integración de los ODS: La educación con fines sociales integra de forma transversal los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), fomentando modelos de negocio que no solo busquen rentabilidad, sino impacto social y ambiental positivo.

Tendencia Educativa 2026	**Beneficio para el Emprendedor**	**Aplicación en el Contrato**
Personalización Extrema	Mayor motivación y menor deserción	Adaptar el currículo al sector específico del micronegocio
Micro-credenciales	Reconocimiento rápido de competencias	Entregar certificaciones por módulos de competencia terminados
Educación Híbrida	Flexibilidad horaria y de ubicación	Combinar talleres presenciales en comunas con asesoría virtual
STEAM + Soft Skills	Formación integral para la toma de decisiones	Incluir liderazgo y resiliencia en la formación técnica

5.1.6. Síntesis y Relación con el Sector Objeto de Contratación

La ejecución del contrato por parte de la Secretaría de Desarrollo Económico de Cali hasta finales de 2026 se llevará a cabo en un contexto global donde la resiliencia productiva y la transformación digital son los pilares de la competitividad. La interrelación entre los eventos macroeconómicos y los sectores específicos del contrato (logística, consultoría y educación) es directa y profunda.

Vinculación entre el Entorno Global y el Proceso de Contratación

- Presión de Costos y Eficiencia Presupuestal: El presupuesto de aproximadamente $2.115 millones de pesos debe ser gestionado considerando que, aunque la inflación global cede, los costos de tecnología y talento humano especializado en IA y analítica de datos han aumentado a nivel mundial. El contratista deberá proponer metodologías que optimicen el uso de recursos a través de herramientas

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

de automatización para maximizar el alcance en las comunas 14, 15, Corregimiento de Navarro y la Castilla de Santiago de Cali en la vigencia 2026.

- Logística como Diferenciador de Micronegocios: Los emprendedores de Cali se enfrentan a un mercado donde el consumidor espera rapidez y transparencia (consumer-grade experience). El fortalecimiento de capacidades debe incluir la formación en logística de última milla y el uso de plataformas digitales para la gestión de envíos.
- Consultoría para la Navegación de la Incertidumbre: Dado que las políticas comerciales de grandes potencias como Estados Unidos afectan la estabilidad de precios de insumos en Colombia, la consultoría provista a los micronegocios debe enfocarse en la gestión de riesgos y la planificación financiera de contingencia. Los emprendedores deben aprender a calcular su landed cost real y a diversificar sus proveedores para no quedar vulnerables ante cambios arancelarios repentinos.
- Educación Socialmente Responsable y Tecnológica: La tendencia global hacia la sostenibilidad humana y la educación inclusiva exige que el programa educativo del contrato no solo sea técnico, sino que aborde la brecha digital en las comunas objetivo. La inclusión de mujeres y jóvenes, grupos más afectados por las transformaciones del mercado laboral global, debe ser un eje transversal, utilizando la IA como un ecualizador de oportunidades en lugar de un factor de exclusión.

El mundo de 2026 ofrece un escenario de crecimiento moderado con riesgos latentes, pero también con oportunidades sin precedentes derivadas de la revolución tecnológica y la reconfiguración de las rutas comerciales. Para que el fortalecimiento de capacidades de los micronegocios en Cali sea exitoso y duradero, los esfuerzos técnicos, administrativos y humanos del contrato deben estar alineados con estas megatendencias globales. La capacidad de los emprendedores caleños para adaptarse a un entorno de costos variables, integrar herramientas digitales básicas y optimizar su logística interna será lo que defina su supervivencia y crecimiento en la segunda mitad de esta década.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Este análisis global sirve de base para el siguiente capítulo, que detallará la situación macroeconómica de Colombia, donde las presiones fiscales y la dinámica del mercado laboral local interactuarán con este entorno internacional para definir las condiciones específicas de ejecución del proceso contractual en Santiago de Cali.

CONTEXTO ECONÓMICO PAÍS

La economía colombiana al inicio de 2026 atraviesa un proceso de recuperación gradual, caracterizado por una dualidad marcada entre el dinamismo del consumo y los desafíos estructurales en la inversión y la sostenibilidad fiscal. Tras un cierre de 2025 con resultados de crecimiento superiores a los previstos inicialmente, el país se enfrenta a un año de transiciones clave, marcadas por un choque en los costos laborales derivado del incremento del salario mínimo y la persistencia de una inflación que, aunque cede, se mantiene por encima del rango meta por sexto año consecutivo.

Variable Macroeconómica - Colombia	**2024 (p)**	**2025 (e)**	**2026 (f)**	**2027 (f)**
Crecimiento PIB Real	1,6%	2,6%	2,8% - 3,0%	2,8%
Inflación (Fin de periodo)	5,2%	5,1%	4,3% - 6,3%	3,7%
Tasa Desempleo (Nacional)	10,2%	9,2%	9,4%	9,7%
Déficit Fiscal (% del PIB)	-5,3%	-7,1%	-6,5% - 7,2%	-4,2%

Fuente: Elaboración propia basada en DANE, Banco de la República y proyecciones de analistas.

5.1.7. Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB de Colombia registró un crecimiento del 2,6% para el año 2025, evidenciando una aceleración frente al 1,6% observado en 2024. Este dinamismo estuvo jalonado principalmente por las actividades terciarias. Las ramas con mayor contribución al valor agregado anual fueron:

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

- Comercio, Transporte y Logística: Creció un 4,6%, aportando 0,9 puntos porcentuales (pp) a la variación anual.
- Administración Pública, Salud y Educación: Registró un aumento del 4,5% (0,8 pp de contribución).
- Actividades de Entretenimiento y Servicios: Presentó el mayor dinamismo relativo con un crecimiento del 9,9%.

DANE: *(PIB) Producto Interno Bruto – Tasa de crecimiento anual en volumen' (2023-I – 2025pr-IV)*



Fuente: PIB DANE

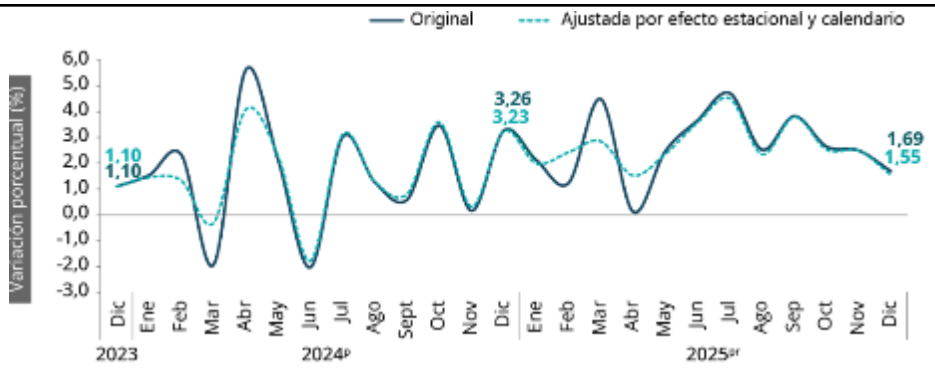
Para 2026, las proyecciones sitúan el crecimiento en un rango entre 2,8% y 3,0%, impulsado por la resiliencia del consumo de los hogares y un posible repunte en la construcción de obras civiles, aunque limitado por niveles de inversión fija históricamente bajos (17,5% del PIB).

5.1.8. Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE)

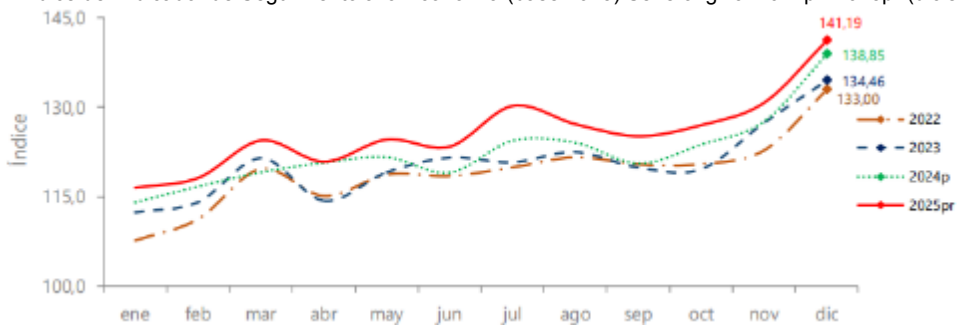
A diciembre de 2025, el ISE en su serie original se ubicó en 141,19, lo que representa un crecimiento del 1,69% respecto al mismo mes de 2024. Durante el último trimestre de 2025, la economía mostró una fortaleza importante impulsada por la demanda interna, que creció un 4,8% anual, superando la capacidad productiva de la economía y generando una brecha de producto positiva que se espera se mantenga durante gran parte de 2026.

DANE: (ISE) Indicador de Seguimiento a la Economía.
Tasa de crecimiento anual – Serie original y serie ajustada por efecto estacional y calendario 2023p – 2025pr (diciembre)

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.



DANE: Índice del Indicador de Seguimiento a la Economía (base 2015) Serie original 2022p - 2025pr (diciembre)

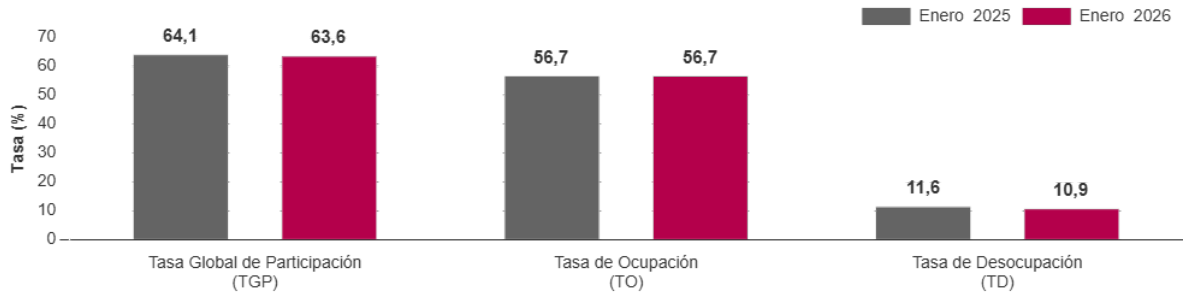


Fuente: Dane

5.1.9. Desempleo

El mercado laboral ha mostrado una notable resiliencia frente a la desaceleración de sectores como minería y construcción. Para enero de 2026, la tasa de desocupación nacional fue del 10,9%, una mejora frente al 11,6% de enero de 2025. En las 13 ciudades y áreas metropolitanas, la tasa se situó en 10,6%. No obstante, se proyecta un ligero deterioro para el promedio de 2026 (hacia el 9,4%) debido al impacto del fuerte incremento salarial en la contratación de personal de baja calificación y la menor contribución del gasto público.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.



Fuente: DANE

5.1.10. Índice de Precios al Consumidor (IPC)

En febrero de 2026, la inflación anual se situó en 5,29%, levemente por encima del reporte del año anterior (5,28%). La variación mensual de febrero (1,08%) estuvo explicada fundamentalmente por:

- Educación: Presentó la mayor variación con un 5,64% debido a los ajustes de inicio de año escolar.
- Restaurantes y Hoteles: Incremento del 1,38%.

El Banco de la República advierte que la convergencia a la meta del 3% será más lenta de lo previsto, proyectando un cierre de 2026 en 6,3%, influenciado por la indexación de arriendos y el impacto del salario mínimo.

Variación mensual, año corrido y anual – total nacional – 2025 – 2026 (febrero).

IPC	Febrero					
	Variación mensual		Variación año corrido		Variación anual	
	2025	2026	2025	2026	2025	2026
IPC total	1,14	**1,08**	2,08	**2,27**	5,28	**5,29**

Fuente: IPC DANE

5.1.11. Encuesta Mensual de Servicios (EMS)

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Al cierre de 2025 (diciembre), 15 de los 18 subsectores de servicios presentaron variaciones positivas en sus ingresos nominales. Se destaca la tracción en servicios profesionales y de apoyo, vinculada a la reactivación de actividades corporativas y eventos masivos en el último trimestre del año.

En comparación con el mismo mes de 2024, en diciembre de 2025 los ingresos totales presentaron una variación negativa de 8,7%, que se explica por una disminución de 27,6% en la venta de mercancías y de 3,9% en los ingresos por servicios.

Por su parte, los otros ingresos operacionales presentaron un incremento de 42,1%. En diciembre de 2025 el personal ocupado total presentó una variación negativa de 8,2%, en comparación con diciembre de 2024, que se explica por una disminución de 7,5% en el personal permanente, de 11,0% en el personal temporal directo y de 7,9% en el personal contratado a través de agencias.

Mientras que, los salarios en diciembre de 2025 presentaron un aumento de 7,0%, en comparación con diciembre de 2024, que se explica por el incremento de 6,1% en los salarios del personal permanente y de 9,1% en los salarios del personal temporal directo.

5.1.12. Encuesta Mensual de Comercio (EMC)

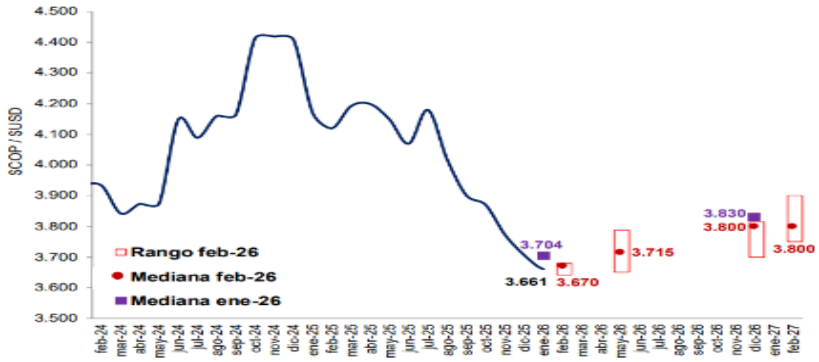
El comercio minorista cerró 2025 con un dinamismo sobresaliente. En diciembre, las ventas reales aumentaron un 11,0% anual y el personal ocupado creció un 2,4%. Al excluir combustibles, el crecimiento de las ventas fue del 13,1%, reflejando un auge en el consumo de bienes durables (vehículos y tecnología) incentivado por ferias comerciales y una recuperación en la confianza del consumidor.

5.1.13. Tasa Representativa del Mercado (TRM)

El peso colombiano inició 2026 con una tendencia a la apreciación, cerrando enero en $3.661. A finales de febrero de 2026, la TRM se situó en $3.745,8. Los analistas esperan una depreciación gradual hacia finales de año, con una expectativa mediana de $3.800 para diciembre de 2026, condicionada por el déficit de cuenta corriente y el ciclo electoral.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Gráfico Tasa de cambio – Fin de periodo



Fuente: Encuesta de Opinión Financiera, Fedesarrollo – bvc

5.1.14. Salario Mínimo Mensual Legal Vigente (SMMLV)

Para la vigencia 2026, el SMMLV se fijó en $1.750.905 más un auxilio de transporte de $249.095, totalizando $2.000.000 mensuales. Este incremento representa un ajuste del 23,7%, cifra que supera ampliamente la inflación de cierre de 2025 (5,1%). Este nivel salarial constituye el desafío operativo más crítico para los sectores intensivos en mano de obra, impactando directamente las estructuras de costos de los servicios de logística, limpieza y educación.

5.1.15. Resumen de Expectativas Macroeconómicas

- Tasa de Intervención: Tras el incremento de 100 puntos básicos en enero de 2026, la tasa se ubica en 10,25%. Los analistas esperan que cierre el año en torno al 11,75%, reflejando una postura contractiva para controlar la inflación.
- Déficit Fiscal: Se proyecta una presión elevada sobre las finanzas públicas, con un déficit del Gobierno Nacional Central (GNC) estimado en 7,2% del PIB para 2026.
- Precio del Petróleo: Se espera que el Brent promedie los 64 USD por barril en diciembre de 2026, lo que limitará los ingresos externos por exportaciones tradicionales.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Resumen expectativas macroeconómicas

Variable	Temporalidad	Observado	Expectativas (Mediana de respuestas)	
		ene-26	ene-26	feb-26
Inflación (Variación anual, %)	Fin de mes	5,35	5,33	5,52
	Fin de año 2026	-	6,50	6,41
Tasa de Cambio ($)	Fin de mes	3.661	3.704	3.670
	Fin de año 2026	-	3.830	3.800
Tasa de intervención (%)	Fin de mes	10,25	9,75	10,25
	Fin de año 2026	-	11,25	11,75
Petróleo (Brent, $USD/Barril)	Fin de mes	70,7	62,5	67,0
	Fin de año 2026	-	60,0	64,0
Crecimiento (%)*	IV T-2025	2,3	2,8	2,9
	I T-2026	-	2,8	2,8
	2025	2,6	2,8	2,8
	2026	-	2,8	2,8

Fuente: Encuesta de Opinión Financiera-bvc

5.1.16. Relación con el Sector Objeto de Contratación

La ejecución del contrato por $2.105.904.774 para el fortalecimiento de micro-negocios en las 14, 15, Corregimiento de Navarro y la Castilla de Santiago de Cali se verá influenciada por tres factores determinantes del contexto nacional:

1. El contexto nacional de 2026 está marcado por un choque salarial significativo, derivado del incremento del salario mínimo que, según analistas y decretos recientes, alcanzó un ajuste histórico (proyectado hacia los $2.000.000 con prestaciones). Este fenómeno genera una presión inmediata en los sectores intensivos en mano de obra, como el comercio y los servicios.
2. En 2026, la logística en Colombia ha pasado de ser un centro de costos a ser un eje de competitividad, impulsada por el crecimiento del e-commerce y el "nearshoring". Sin embargo, persisten brechas estructurales en infraestructura y tecnología de última milla. Se debe considerar que los micronegocios en zonas como Navarro o La Castilla enfrentan retos logísticos de conectividad y transporte.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

El dinamismo actual exige que el contrato promueva la adopción de modelos predictivos e IA básica para la gestión de inventarios y rutas, permitiendo que estos pequeños negocios se integren a las cadenas de valor digitales que hoy dominan el comercio nacional.

3. A diferencia de otros años, la inflación en el sector educativo para 2026 ha mostrado una resistencia al descenso, con aumentos autorizados en matrículas y pensiones de hasta el 9.1% (según Resoluciones del MinEducación). Esto se debe, en parte, a los ajustes en el escalafón docente y la recuperación de costos operativos post-reforma.

Este contexto nacional sugiere que, si bien existen oportunidades de mercado para los micronegocios, el contratista deberá ser altamente eficiente en la gestión del recurso financiero frente a un entorno de tasas de interés y costos laborales elevados.

CONTEXTO ECONÓMICO REGIONAL

El entorno económico del Valle del Cauca y Santiago de Cali al inicio de 2026 presenta una dinámica de liderazgo nacional, consolidándose como una de las regiones con mayor resiliencia y capacidad de recuperación frente a los choques macroeconómicos de 2024-2025. El departamento ha capitalizado su estructura productiva diversificada y su conectividad estratégica para exhibir indicadores de crecimiento y eficiencia superiores al promedio del país.

5.1.17. Contexto Departamental: Valle del Cauca

El Valle del Cauca registró en 2025 el mejor desempeño económico integral entre las principales regiones de Colombia, según el Índice de Desempeño Económico Integral (IDEI). Este crecimiento fue impulsado por la expansión hacia mercados internacionales clave (Estados Unidos, Ecuador y la República Dominicana) y un robusto dinamismo en las exportaciones agroindustriales.

Indicador Regional - Valle	2024	2025 (e)	2026 (f)

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Crecimiento PIB Departamental	1,9%	3,0%	2,8%
Variación Ventas Minoristas	(v)	+5,2%	+4,8%
Presupuesto General (COP)	3,5 Billones	4,4 Billones	4,47 Billones

Fuente: Elaboración propia basada en Cámara de Comercio de Cali (CCC), ANIF y Gobernación del Valle.

- Presupuesto Departamental 2026: El presupuesto aprobado para la vigencia 2026 asciende a $4,47 billones de pesos, con un incremento del 25% respecto a 2025. Un factor determinante es que el 52% de las metas del Plan de Desarrollo departamental tienen impacto directo en la reducción de la pobreza multidimensional, priorizando sectores como salud, educación y movilidad.
- Ingresos y Recaudo: Se proyecta que las rentas departamentales alcancen los $2,2 billones en 2026, un crecimiento del 13,26% anual, gracias a estrategias de mejora en el recaudo tributario ejecutadas durante 2025.

5.1.18. Contexto Municipal: Santiago de Cali

La capital del Valle del Cauca se proyecta en 2026 como una ciudad en fase de recuperación integral, soportada por un presupuesto histórico y una política de inversión social agresiva.

Presupuesto Distrital y Desarrollo Económico

Mediante el Decreto 4112.010.20.1049 de 2025, la Alcaldía de Cali adoptó un presupuesto de $7,77 billones para 2026, lo que representa un crecimiento del 31,8% frente a 2025 ($1,4 billones adicionales).

Entidad / Eje Estratégico	Presupuesto 2025	Presupuesto 2026	\

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Sec. Desarrollo Económico	$35.670 Millones	$138.754 Millones	+
Sec. Bienestar Social	$171.351 Millones	$293.047 Millones	+
Sec. Infraestructura	$81.745 Millones	$373.183 Millones	+

Fuente: Departamento Administrativo de Hacienda Municipal de Cali.

El incremento de 289% en el presupuesto de la Secretaría de Desarrollo Económico subraya la importancia estratégica del objeto del presente contrato, evidenciando que el fortalecimiento de micro-negocios es un eje central de la política pública municipal para 2026.

Mercado Laboral y Tejido Empresarial en Cali

- Desocupación: En enero de 2026, la tasa de desocupación en las 13 ciudades (incluyendo Cali) se situó en el 10,6%, mejorando frente al 11,1% del año anterior.
- Micro-negocios: El 37% de las micro-pymes en Cali pertenecen al sector comercio. Al cierre de 2025, el número de negocios inscritos mostró una expansión neta, con 4.934 unidades adicionales frente a 2022.
- Informalidad: Sigue siendo el principal reto estructural, afectando al 56% de la población ocupada. Los micronegocios en Cali presentan diversos niveles de madurez; sin embargo, gran parte de la población en situación de informalidad cuenta con niveles educativos que no superan la secundaria (70% en promedios críticos).

5.1.19. Caracterización de las Zonas Objetivo

La intervención proyectada se localiza en un entorno de alta complejidad y diversidad socioeconómica, abarcando unidades territoriales con dinámicas productivas diferenciadas. En el ámbito urbano, las Comunas 14 y 15, pertenecientes al Distrito de

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Aguablanca, se consolidan como el núcleo de la Economía Popular en Santiago de Cali. Estas zonas presentan una densidad empresarial caracterizada por micronegocios de subsistencia en sectores de comercio al por menor, servicios personales y manufactura a pequeña escala. El análisis del sector identifica que, a pesar de su alta resiliencia y capacidad de generación de autoempleo, estas unidades enfrentan barreras críticas en la formalización, el acceso a microcrédito y la adopción de herramientas digitales, lo que justifica una asistencia técnica robusta para cerrar brechas de competitividad y sostenibilidad.

Por otro lado, la zona rural del proyecto, integrada por los corregimientos de Navarro y La Castilla, aporta una dimensión de especialización productiva y retos logísticos únicos. El Corregimiento de Navarro, debido a su ubicación estratégica y su transición hacia modelos de economía circular y servicios logísticos, requiere un fortalecimiento orientado a la integración con las cadenas de valor urbanas y la mejora de procesos administrativos. En contraste, el Corregimiento de La Castilla presenta una vocación enfocada en el Turismo de Naturaleza y la producción agroindustrial de nicho, como el café de especialidad. En esta zona, el cierre de brechas debe priorizar la certificación de calidad, la promoción de destinos sostenibles y la asociatividad, permitiendo que los micronegocios rurales capturen valor en mercados de mayor poder adquisitivo.

5.1.20. Relación con el Sector Objeto de Contratación

La ejecución de los servicios de logística, consultoría y educación en este proyecto se inserta en un contexto regional de inversión social masiva y recuperación del consumo.

Vinculación del Entorno Regional con el Proceso

- Sinergia con la Inversión Pública: El presupuesto de $138.754 millones de la Secretaría de Desarrollo Económico para 2026 garantiza que el contrato de $2.115 millones forma parte de una estrategia mayor de ciudad. El contratista deberá alinear las capacitaciones con las metas de "Cali con Buen Gobierno" (digitalización de trámites y modernización).
- Logística como Eje de Competitividad: El Valle del Cauca se consolida como el nodo logístico del país debido a la conexión con el Puerto de Buenaventura y el

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Aeropuerto Alfonso Bonilla Aragón. El fortalecimiento de micro-negocios debe enfocarse en aprovechar esta infraestructura para reducir costos de distribución, especialmente para los emprendedore.

- Consultoría para la Formalización: Dado que el 56% de los trabajadores en Cali son informales y que el registro de empresas ha crecido moderadamente (0,7% en 2024), la consultoría técnica debe ser el puente para que los micronegocios transiten hacia la formalidad, aprovechando los beneficios tributarios distritales proyectados en el presupuesto 2026.
- Educación con Eficiencia Caleña: Cali ha demostrado ser la ciudad más eficiente de Colombia en la gestión de indicadores sociales como la salud (95% de eficiencia). El componente educativo del contrato debe replicar este estándar de eficiencia, utilizando micro-aprendizaje y personalización para asegurar que los emprendedores de comunas con menores niveles educativos (donde el 60-70% solo tiene secundaria) logren competencias reales en gestión financiera y marketing digital.

Santiago de Cali y el Valle del Cauca ofrecen en 2026 un escenario de optimismo fiscal y dinamismo comercial. La existencia de un presupuesto distrital robusto enfocado en la inversión social y el fortalecimiento empresarial (+289% en la cartera de Desarrollo Económico) valida la oportunidad y pertinencia del proceso de contratación. No obstante, el contratista deberá navegar la dualidad de la ciudad: por un lado, la sofisticación de servicios y por otro, las necesidades de infraestructura y formalización. El éxito del fortalecimiento radicará en la capacidad de integrar a estos micro-negocios en la red logística regional, aprovechando que el consumo de los hogares caleños sigue siendo el motor de la economía local.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE CONSULTA:

CONTEXTO ECONÓMICO GLOBAL

- BBVA Research. (2025, octubre). *Mundo en ajuste: inflación cede, tasas aflojan y actividad resiste*. BBVA.
- Castro-Vincenzi, J. (2024). *Climate Hazards and Resilience in the Global Car Industry*. Harvard University.
- DHL. (2026, 10 de marzo). *DHL Global Connectedness Report 2026*. DHL & NYU Stern School of Business.
- DHL Express. (2026). *Logistics Industry Trends: A Guide for SMEs*. DHL.
- FedEx. (2026). *2026 Logistics Industry Trends: AI, Consumer Roles and Disruption*. FedEx Digital Blog.
- Infobae. (2026, 20 de enero). *Cinco tendencias educativas internacionales que se esperan en 2026*. Infobae Educación.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

- KPMG. (2026). *Global Trade Outlook 2026: Navigating Tariffs and Supply Chain Reshuffling*. KPMG Economics.
- Rootstack. (2026, 25 de febrero). *IA en empresas 2026: Una sociedad entre humanos, agentes y robots*. Rootstack Blog.
- Thomson Reuters. (2026, 12 de febrero). *2026's supply chain challenge: Confronting complexity and disruption in global trade*. Thomson Reuters Tax & Accounting.
- World Bank. (2026, enero). *Global Economic Prospects, January 2026*. Advance edition. Washington, DC: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

CONTEXTO ECONÓMICO PAÍS

- Bancolombia. (2025, septiembre). *Guía 2026: Hora de entrenar las transiciones*. Dirección de Investigaciones Económicas, Sectoriales y de Mercado.
- Banco de la República. (2026, enero). *Informe de Política Monetaria - 01/2026*. Banco de la República de Colombia.
- BBVA Research. (2025, octubre). *Colombia 2026: el futuro económico se piensa hoy. Situación Colombia*. BBVA.
- Corficolombiana. (2025, 9 de diciembre). *Perspectivas económicas 2026: ¡Vamos por la remontada!*. Informe Semanal de Investigaciones Económicas.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2026, 16 de febrero). *Indicador de Seguimiento a la Economía (ISE): Diciembre 2025*. Comunicado de prensa.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2026, 27 de febrero). *Mercado Laboral: Enero 2026*. Comunicado de prensa y Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH).
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2026, 6 de marzo). *Índice de Precios al Consumidor (IPC): Febrero 2026*. Boletín técnico.
- Fedesarrollo. (2026, 28 de febrero). *Tendencia Económica No. 266: Resultados del PIB y gasto en salud*. Centro de Investigación Económica y Social.
- Fedesarrollo. (2026, febrero). *Índice de Incertidumbre de la Política Económica en Colombia (IPEC)*. Boletín No. 20.
- Fedesarrollo & bvc. (2026, 18 de febrero). *Encuesta de Opinión Financiera (EOF): Expectativas Macroeconómicas*.
- Ministerio del Trabajo. (2025, 29 de diciembre). *Decreto 1469 y 1470 de 2025: Oficialización del Salario Mínimo Legal Mensual para la vigencia 2026*.

CONTEXTO ECONÓMICO REGIONAL

- Alcaldía de Santiago de Cali. (2025, 19 de diciembre). *Decreto 4112.010.20.1049 de 2025: Presupuesto General del Distrito para la vigencia 2026*. Departamento Administrativo de Hacienda Municipal.
- Cámara de Comercio de Cali (CCC). (2024, julio). *Ritmo Empresarial #58: Informe semestral de dinámica corporativa*.
- Cámara de Comercio de Cali (CCC). (2025, octubre). *Informe de Coyuntura Económica Regional y Dinámica de Mypes*.
- Concejo Distrital de Santiago de Cali. (2025, diciembre). *Estudio Técnico de Presupuesto 2026: Inversión Social y Desarrollo Económico*.
- Departamento Administrativo de Planeación Municipal (DAPM). (2024). *Caracterización Socioeconómica por* Comunas
- El País. (2026, marzo). Economía del Valle del Cauca lideró el desempeño económico nacional en 2025. El País Cali.
- Fundación WWB Colombia. (2024). La complejidad y la diversidad de la economía informal en Cali. Informe especial de investigación.
- Gobernación del Valle del Cauca. (2025, noviembre). Presupuesto del Departamento para la vigencia 2026: Liderazgo que Transforma. Departamento Administrativo de Hacienda del Valle.

IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR ECONÓMICO

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Para el presente proceso, el sector económico se identifica como el de Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos, con un enfoque específico en la Asistencia técnica para el desarrollo empresarial y la formación para el trabajo.

Este sector es el dinamizador de la competitividad local, pues actúa como el puente entre las políticas públicas de la Secretaría de Desarrollo Económico y la realidad operativa de las unidades productivas en territorio.

Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU)

De acuerdo con la clasificación adoptada por la DIAN y la Cámara de Comercio de Cali, las actividades que integran este sector y que se alinean con el objeto contractual son:

- M7020 - Actividades de consultoría de gestión: Comprende la prestación de asesoría, orientación y asistencia operativa a las empresas y otras organizaciones en materia de gestión, como la planificación estratégica y organizativa, procesos de comercialización y control de costos.
- P8559 - Otros tipos de educación n.c.p.: Incluye la formación técnica y vocacional que no conduce a título académico formal, pero que es vital para la actualización de competencias en planes de negocio, mercadeo y ventas.
- N8230 - Organización de convenciones y eventos comerciales: Cubre la organización, promoción y/o gestión de eventos, como ferias empresariales y exhibiciones comerciales, componentes clave para la visibilización de los beneficiarios.

Clasificación de Bienes y Servicios (UNSPSC)

La identificación del mercado se ratifica mediante el Clasificador de Bienes y Servicios de las Naciones Unidas, agrupando la necesidad en los siguientes códigos:

Segmento		Familia		Clase		Producto	
80	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	8010	Servicios de asesoría de gestión	801015	Servicios de consultoría de negocios y	80101501	Servicios de asesoramiento sobre la puesta en

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

					administración corporativa		marcha de empresas nuevas
80	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	8014	Comercialización y distribución	801419	Exhibiciones y ferias comerciales	80141900	No Aplica
80	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	8014	Comercialización y distribución	801419	Exhibiciones y ferias comerciales	80141902	Reuniones y eventos
86	Servicios Educativos y de Formación	8610	Formación profesional	861017	Servicios de capacitación vocacional no - científica	86101705	Capacitación administrativa
86	Servicios Educativos y de Formación	8613	Servicios educativos especializados	861320	Servicios de educación y capacitación en administración	86132000	No Aplica

Esta codificación permite identificar un mercado plural de Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL) y organizaciones de desarrollo social que cuentan con la infraestructura para ejecutar programas de impacto territorial.

Características de los participantes del sector identificado

El sector identificado para este convenio presenta una estructura mixta:

1. Oferta (Los Ejecutores): Compuesta principalmente por Fundaciones, Corporaciones y Asociaciones (ESAL) de reconocida idoneidad. Estos actores no solo proveen la formación técnica, sino que gestionan la logística de Última Milla para la entrega de insumos y actúan como operadores de Hubs Urbanos de conocimiento en las comunas.
2. Demanda (La Entidad): El Distrito de Santiago de Cali, que requiere un aliado estratégico para materializar las metas del Plan de Desarrollo 2024-2027, específicamente en el reto de *"Oportunidades para la Integración Social y Económica"*.
3. Reglas del Mercado: En este sector, la competitividad laboral no se limita únicamente a una política de precios; se fundamenta primordialmente en

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

la adquisición de herramientas técnicas y operativas, así como en el dominio de factores de gestión empresarial que cualifican el perfil del trabajador y el emprendedor.

El sector de apoyo empresarial en Cali es altamente resiliente. Según el análisis de la muestra, existen organizaciones con la capacidad de movilizar recursos en especie y dinero de forma inmediata (Front-loading), lo que permite que el impacto en las Comunas 14, 15 y corregimiento de Navarro y la Castilla de Cali.

5.2. ASPECTOS TÉCNICOS

El fortalecimiento de unidades productivas de baja escala (microempresas y micronegocios) ha evolucionado de un modelo asistencialista hacia un enfoque de Innovación Social y Desarrollo Territorial. En el contexto de Santiago de Cali, este análisis identifica las tendencias y mejores prácticas que rigen la intervención en Comunas/Corregimientos, asegurando que el proceso de contratación adopte metodologías de vanguardia.

El Paradigma de la Economía Popular y de Base

La tendencia global y nacional (alineada con el Plan Nacional de Desarrollo y la Ley 2069 de 2020) reconoce que el crecimiento económico no solo proviene de las grandes industrias, sino de la base de la pirámide.

Se ha pasado de la capacitación en aula a la Asistencia Técnica en Sitio. El estado del arte exige que la entidad no sea un simple emisor de cursos, sino que facilite un acompañamiento personalizado que entienda la dinámica del barrio en las comunas o la vocación agro-turística de los corregimientos. El uso de convenios bajo el Decreto 092 de 2017 es, en sí mismo, una práctica de vanguardia al involucrar a organizaciones con arraigo territorial (ESAL) que actúan como dinamizadores y no solo como ejecutores.

Transformación Digital Inclusiva (Phygital)

El estado del arte en micronegocios ya no discute *si* deben ser digitales, sino *cómo* hacerlo sin excluir a quienes tienen baja alfabetización digital.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

- Tendencia: Adopción de ecosistemas de pago móvil, marketing de proximidad y gestión de inventarios mediante aplicaciones de bajo costo.

Aplicación al Proceso: Los programas de fortalecimiento actuales integran el componente digital como un eje transversal. Esto incluye el tránsito de negocios puramente físicos a modelos phygital (presencia física con alcance digital), permitiendo que un micronegocio ubicado en la Comuna/Corregimiento pueda ampliar su mercado potencial más allá de sus límites geográficos inmediatos

Metodologías de Aprender-Haciendo y Micro-Consultoría

Las mejores prácticas internacionales (como los modelos de SBDC - Small Business Development Centers) indican que el microempresario tiene una restricción de tiempo crítica.

- Tendencia: Uso de Píldoras de Conocimiento y micro-consultorías enfocadas en resultados inmediatos (mejora de empaque, estructuración de precio real, flujo de caja semanal).
- Aplicación al Proceso: El diseño técnico del presente proyecto incorpora este estándar, exigiendo metodologías ágiles que garanticen que la transferencia de conocimiento se traduzca en una mejora medible en la productividad del beneficiario en el corto plazo.

Sostenibilidad, Economía Circular y Circuitos Cortos

La crisis climática y la volatilidad de precios global han impulsado el modelo de Circuitos Cortos de Comercialización.

- Tendencia: Fomento del consumo local, reducción de la huella de carbono en la distribución y reutilización de subproductos (Economía Circular).
- Aplicación al Proceso: El estado del arte para Comunas/Corregimientos promueve que los micronegocios fortalezcan sus vínculos con proveedores y clientes locales. Esto no solo genera resiliencia económica frente a choques externos, sino que posiciona a los emprendimientos de Santiago de Cali como negocios responsables y competitivos.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Capitalización mediante Activos de Productividad Directa

A diferencia de los modelos antiguos basados exclusivamente en subsidios monetarios, el estado del arte actual prioriza la entrega de activos productivos

- Tendencia: Entrega de maquinaria, herramientas e insumos específicos que eliminen cuellos de botella técnicos.
- Aplicación al Proceso: El proyecto se estructura para que la inversión estatal se materialice en bienes tangibles que incrementen la capacidad instalada del micronegocio, garantizando la permanencia del impacto una vez finalice el acompañamiento técnico.

5.3. ASPECTOS REGULATORIOS

El presente proceso de contratación se rige por un marco normativo especial que trasciende el Estatuto General de Contratación Pública, debido a su naturaleza de Convenio de Asociación con Entidades Sin Ánimo de Lucro (ESAL). A continuación, se detallan las normas que regulan tanto el procedimiento de selección como el objeto técnico de fortalecimiento empresarial:

Marco Normativo de la Modalidad de Contratación

Norma	Descripción	Incidencia en el Proceso
Constitución Política Art. 355	Faculta al Gobierno para celebrar contratos con ESAL de reconocida idoneidad para impulsar programas de interés público.	Es el fundamento constitucional que permite la inversión de recursos en programas de desarrollo económico sin que medie una contraprestación comercial directa (contrato conmutativo).
Ley 489 de 1993 (Arts. 95 y 96)	Regula la asociación de entidades estatales con particulares para el	Define la figura del Convenio de Asociación como el instrumento idóneo para aunar esfuerzos entre el Distrito y la ESAL.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	cumplimiento de funciones legales.	
Decreto 092 de 2017	Reglamenta la contratación con ESAL bajo el amparo del Art. 355 constitucional.	Dicta las reglas de reconocida idoneidad, la obligatoriedad de aportes de contrapartida y el régimen de selección competitiva.
Guía CCE para ESAL	Lineamientos de Colombia Compra Eficiente para la aplicación del Decreto 092.	Establece la metodología para evaluar la idoneidad, experiencia y los indicadores de eficiencia específicos para organizaciones sin ánimo de lucro.

Normativa Técnica y del Sector de Desarrollo Económico

Norma	Descripción	Incidencia en el Proceso
Ley 2069 de 2020 (Ley de Emprendimiento)	Marco regulatorio para el fomento del emprendimiento y la formalización en Colombia.	Los programas de formación deben alinearse con los lineamientos de iNNpulsa y el Ministerio de Comercio, promoviendo la sostenibilidad y escalabilidad.
Decreto 957 de 2019	Criterios de clasificación de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) por ingresos.	Define el alcance de los beneficiarios: las 455 unidades productivas deben cumplir con los topes de ingresos aquí establecidos para ser sujetos de apoyo.
Ley 1581 de 2012	Régimen General de Protección de Datos	Al manejar bases de datos de 455 beneficiarios (incluyendo información financiera y ubicación), el Asociado debe garantizar la firma de

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	Personales (Habeas Data).	autorizaciones de uso de datos. El incumplimiento genera sanciones de la SIC.

Régimen Tributario y Fiscal

Dado que el fortalecimiento incluye la entrega de insumos no reembolsables, la normativa tributaria es un factor de costo crítico:

- Estatuto Tributario (Régimen Tributario Especial - RTE): Las ESAL deben acreditar su permanencia en el RTE según el Decreto 2150 de 2017. Esto asegura que los recursos públicos transferidos mantengan su beneficio de exención de renta, siempre que se destinen a la actividad de interés público (fortalecimiento empresarial).
- Exclusiones de IVA: Se debe validar si los insumos a entregar (equipos, maquinaria) están sujetos a beneficios de exclusión para unidades productivas en sectores específicos. Esto impacta directamente la desagregación del presupuesto y el valor de los aportes de contrapartida.

La siguiente tabla detalla los descuentos efectuados por el Distrito Especial de Santiago de Cali, sin embargo, es deber y responsabilidad del proponente verificar qué descuentos le son aplicables, teniendo en cuenta la clase y tipo de contrato celebrado y la naturaleza jurídica del proponente, así como en relación al régimen tributario al cual pertenece.

DETALLE	%
Pro-Bienestar del adulto Adulto Mayor-EA	2% del valor total del contrato
Pro-Deporte y Recreación- ED	2% del valor a pagar sin incluir IVA
Pro-Justicia Familiar- EJ	2% del valor a pagar sin incluir IVA
Pro-Universidad del valle – EV	2% del valor a pagar sin incluir IVA
Pro-Unipacifico – EU Todo Tipo de Contrato	1% del valor total antes de IVA

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Estampilla Pro Universidad del Pacifico	0.5 % del valor a pagar sin incluir IVA
Reteica	Dependiendo de la actividad y el tipo de empresa contratista. Retención en la fuente: Dependiendo de la actividad y el tipo de empresa contratista

Nota: Todos los demás costos e impuestos asociados que se generen para el cumplimiento del presente, deben ser tenidos en cuenta al momento de realizar los descuentos.

5.4. ACUERDOS COMERCIALES

Los convenios celebrados bajo el Decreto 092 de 2017 no se rigen por los acuerdos ni principios propios de la contratación comercial o mercantil, toda vez que su naturaleza jurídica corresponde a un mecanismo de asociación entre una entidad estatal y una entidad sin ánimo de lucro para aunar esfuerzos y recursos con fines de interés público y social.

El Decreto 092 de 2017 desarrolla el artículo 355 de la Constitución Política, estableciendo un régimen especial, autónomo y no mercantil, orientado a la ejecución conjunta de proyectos que promuevan el desarrollo social, el fortalecimiento comunitario y la atención de poblaciones vulnerables. En consecuencia, la relación jurídica no configura un contrato comercial, sino un acto administrativo de carácter asociativo, en el cual:

- No existe ánimo de lucro.
- No se da una contraprestación típica de un contrato comercial.
- No se genera un intercambio de bienes o servicios con fines de explotación económica.
- El operador no actúa como proveedor comercial, sino como aliado estratégico en la ejecución de un proyecto social.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Por lo anterior, las disposiciones comerciales o los acuerdos típicos de la contratación mercantil no resultan aplicables, ya que desnaturalizarían el carácter asociativo del instrumento jurídico previsto en el Decreto 092.

En suma, los convenios regidos por el Decreto 092 de 2017 operan bajo un marco jurídico propio, especial y de función pública, por lo cual no son contratos comerciales ni se rigen por acuerdos comerciales, sino por los principios del artículo 209 de la Constitución, el Estatuto General de Contratación y la normativa propia de la cooperación con entidades sin ánimo de lucro.

5.5. DOCUMENTOS TIPO

No aplica, De acuerdo con el régimen aplicable en la presente contratación.

5.6. INSTRUMENTOS DE AGREGACIÓN DE DEMANDA

Dentro del análisis del mercado aplicable al presente proceso, es importante precisar que los Convenios Competitivos 092 no constituyen Instrumentos de Agregación de Demanda, dado que no corresponden a mecanismos centralizados de compra ni consolidan la demanda de múltiples entidades para generar economías de escala, conforme lo exige la definición establecida por Colombia Compra Eficiente. Por su naturaleza y funcionamiento, estos convenios deben ser entendidos como una modalidad independiente y no pueden ser considerados dentro de las estrategias de agregación de demanda que impactan el comportamiento del mercado, razón por la cual no aplican como referencia para este proceso.

5.7. CRITERIOS AMBIENTALMENTE SOSTENIBLES

La Secretaría de Desarrollo Económico realizó la consulta de la guía de compras públicas con enfoque de sostenibilidad ambiental, para definir y mencionar criterios ambientalmente sostenibles para el proceso de aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y humanos para el desarrollo de competencias laborales a personas con vulnerabilidad laboral de las Comunas 3, 9, 10, 20 y el corregimiento del Hormiguero Santiago de Cali en la vigencia 2026. Es importante considerar medidas que promuevan la conservación de recursos naturales, reduzcan la generación de residuos, minimicen el impacto ambiental y fomenten prácticas responsables.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

En atención a los lineamientos institucionales establecidos en la MAJA01.04.01.P001.G001 – Guía de Compras Públicas con Enfoque de Sostenibilidad Ambiental, y considerando la naturaleza del proceso contractual, se identifica la pertinencia de incluir criterios ambientales que promuevan la ejecución sostenible del objeto contractual y la mitigación de impactos ambientales derivados de las actividades a desarrollar.

En este sentido, se recomienda que en los documentos del proceso se incorporen obligaciones relacionadas con:

- La presentación y ejecución de un Plan de Gestión Integral de Residuos – PGIRS, que contemple la adecuada separación, almacenamiento y entrega de residuos a gestores autorizados.
- La adopción de medidas para el uso eficiente del agua y la energía, mediante acciones específicas que garanticen la optimización de recursos durante toda la ejecución contractual.
- La reducción de plásticos de un solo uso, privilegiando el uso de elementos reutilizables, biodegradables o compostables.
- La adquisición de insumos con certificación ambiental, asegurando que un porcentaje mínimo de los materiales empleados cuenten con atributos de sostenibilidad.
- La capacitación del personal ejecutor en prácticas ambientales responsables, con el fin de garantizar la correcta implementación de los lineamientos establecidos.

La integración de criterios contribuye a fortalecer el enfoque de sostenibilidad del proceso, garantiza el cumplimiento de las políticas distritales en materia ambiental y promueve prácticas responsables que minimizan la generación de impactos negativos sobre el entorno.

5.8. CRITERIOS DE INCLUSIÓN SOCIAL

Se identifica que el Decreto No.4112.010.20.0145 del 2019, reconoce que ciertos grupos enfrentan dificultades para desarrollar sus planes de vida debido a restricciones sociales. Para abordar esto, y en cumplimiento del artículo 13 de la Constitución, el ordenamiento

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

jurídico debe ofrecer acciones afirmativas que permitan a estos grupos aprovechar sus capacidades de acuerdo con su propio plan de vida.

Estas acciones afirmativas buscan superar las barreras estructurales que limitan el acceso a oportunidades económicas y desarrollo social, reflejando los valores éticos de la comunidad y el compromiso del Gobierno Municipal con la reducción de la inequidad. La Constitución organiza al Estado a través de la descentralización, permitiendo al Alcalde dirigir la acción administrativa y asegurar el cumplimiento de sus funciones, incluyendo la promoción de la igualdad mediante la contratación pública. Esto está alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y las directrices de Colombia Compra Eficiente, promoviendo la inclusión social y la sostenibilidad en las compras públicas.

Así mismo, el Artículo 2.2.1.2.4.2.16 del Decreto 1860 de 2021 exige a las Entidades estatales un análisis para el fomento a la ejecución de contratos estatales por parte de población en pobreza extrema, desplazados por la violencia, personas en proceso de reintegración o reincorporación y sujetos de especial protección constitucional. Para la participación de estos grupos poblacionales, las Entidades consignarán en sus pliegos de condiciones o documentos equivalente, previo análisis de oportunidad, conveniencia y de conformidad con el objeto contractual y alcance de las obligaciones, que los contratistas destinen al cumplimiento del objeto del proceso de selección con la provisión de bienes o servicios por parte de esta población.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

ENFOQUE DIFERENCIAL	GRUPO POBLACIONAL
Género	• Mujer cabeza de familia. • Mujer víctima de violencias basada en género.
Ciclo Vida	• Jóvenes universitarios de estratos 1 y 2. • Jóvenes que se vinculen al primer empleo. • Adulto mayor no beneficiario de pensión de vejez.
Étnico y Cultural	• Población indigena. • Población negra, afrodescendiente, raizal, palenquera, Rrom o gitanas
Conflicto Armado	• Desplazados por la violencia. • Personas en proceso de reintegración o reincorporación.
Discapacidad	• Población con discapacidad o diversidad funcional.
Interseccionalidad	• Mujeres negras, afrodescendientes, raizales y palenqueras. Mujeres indígenas. • Mujeres con discapacidad. • Población afrodescendiente víctima de desplazamiento forzado. • Población indígena víctima de desplazamiento forzado en contextos urbanos. • Indígenas aislados y amenazados.

Mecanismo de Verificación Situación de Vulnerabilidad

ENFOQUE	GRUPO	DOCUMENTOS PARA ACREDITAR EL REQUISITO
inclusión social con enfoque de género	Mujeres Cabeza de Hogar	Declaración bajo gravedad de juramento de la jefatura del hogar, registro en Sisbén IV donde conste la conformación del hogar, o certificación expedida por la Junta de Acción Comunal, entidad territorial o autoridad competente que acredite la condición de jefatura femenina del hogar.

5.9. CRITERIOS DE INNOVACIÓN

Según la Guía de Compras Públicas con enfoque de Innovación del Distrito de Santiago de Cali, se sugiere que, a partir de la revisión del Plan Anual de Adquisiciones, Plan Indicativo, Plan Operativo Anual de Inversiones y las necesidades identificadas en cada

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

organismo según su misionalidad, Basándonos en los criterios proporcionados por la Guía de Compras Públicas con enfoque de Innovación del Distrito de Santiago de Cali, podemos evaluar si el proceso de hogares de paso cumple con alguno de los siguientes tipos de innovación, de acuerdo a las características de cada una:

Tabla No. 12: Características según el tipo de innovación

TIPO DE INNOVACIÓN	CARACTERÍSTICA
Innovación de producto o servicio	• Introducción de nuevos bienes o servicios en el mercado. • Mejora significativa de la funcionalidad y características de uso de bienes y servicios existentes. • Desarrollo de nuevos usos para un producto (incluye aquellos que han sufrido mejoras técnicas significativas). • Adición de nuevas funciones o características a servicios existentes.
Innovación de proceso	• Implementación de nuevos métodos de producción, logística o distribución significativamente mejorados. (Incluye técnicas, equipos y/o software). • Métodos nuevos o significativamente mejorados para la creación o provisión de servicios. • Nuevas prácticas en la gestión de la cadena de suministro/sistemas de comercialización que impacten positivamente el desempeño global de la empresa ancla, sus colaboradores, clientes o redes de aliados; generando rupturas frente a formas tradicionales o convencionales.
Innovación organizacional	• Implementación de nuevas formas de organizar las relaciones con otras firmas, de nuevos métodos organizacionales en las prácticas de negocio, organización del trabajo. • Nuevos métodos que agilizan o flexibilizan métodos, rutinas y procedimientos de trabajo. • Nuevos métodos para distribuir responsabilidades e incrementar autonomía para la toma de decisiones entre los empleados.

Fuente: COLCIENCIAS (2014): Tipología de proyectos calificados como de carácter científico, tecnológico y de innovación.

El proceso contractual podría incorporar criterios de innovación orientados a fortalecer la eficiencia operativa, la trazabilidad de beneficiarios, la sostenibilidad ambiental y el impacto social del programa que busca el fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de emprendedores, microempresarios y micronegocios, mediante la implementación de herramientas tecnológicas de registro y monitoreo, y acciones de formación comunitaria certificada, generando valor agregado al público.

Innovación de Proceso

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Innovación de Proceso

- Plataforma en línea para:

- Reporte de insumos entregados.
- Seguimiento de asistencia y validación de conocimientos adquiridos en los ciclos formativos.
- Alertas de inasistencia o incumplimiento de condiciones.

Innovación social y comunitaria

- Vinculación de madres cabeza de hogar como gestoras con formación certificada.
- Espacios complementarios para desarrollo de ideas de negocio
- Talleres psicosociales

Educación financiera

5.10. INCENTIVOS PARA LA PROMOCIÓN DEL DESARROLLO EN LA CONTRATACIÓN PÚBLICA

Conforme a lo establecido en la guía para la estructuración del análisis del sector se establece la limitación a Mipymes para este caso no se tendría en cuenta debido a que el presupuesto del mismo supera los ciento veinticinco mil dólares de los Estados Unidos de América (US $125.000).

A lo anterior, se le suma que, los negocios jurídicos que adelantan las Entidades Estatales en aplicación del Decreto 092 de 2017, se suscriben con ESAL, quienes, por regla general, no cumplen la condición de Mipymes. Esto, en razón a que, según el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011 sólo podrán ser Mipymes las empresas entendidas éstas como unidades de explotación económica que buscan el reparto de utilidades entre los miembros de la empresa. Caso contrario para las ESAL, pues estas están destinadas a realizar una actividad de interés general sin esperar la repartición de utilidades, por lo que no podrían considerarse Mipymes para ningún efecto en procesos de contratación; salvo, en los eventos en que sean consideradas como entidades de

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

economía solidaria y participen en los procedimientos contractuales que se adelanten en aplicación del EGCAP[1].

5.11. OTROS ASPECTOS RELEVANTES DEL MERCADO

El entorno social, económico, logístico y comunitario del Distrito de Santiago de Cali influye de manera directa en la operación, pertinencia y sostenibilidad de los programas de fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de emprendedores, microempresarios y micronegocios. A continuación, se describen los principales factores externos que podrían incidir en su funcionamiento:

1. Condiciones Socioeconómicas

• Alta pobreza multidimensional: Cali mantiene índices significativos de pobreza, particularmente en las comunas del oriente y las zonas de ladera, lo que incrementa la demanda de servicios sociales básicos como la alimentación comunitaria.
• Presión migratoria: El aumento de población migrante, especialmente venezolana, y los desplazamientos internos generan una mayor presión sobre la capacidad de atención de los comedores.
• Desempleo estructural: Las altas tasas de desempleo e informalidad, en especial entre jóvenes y mujeres, incrementan la dependencia de los programas de asistencia alimentaria.

2. Factores Logísticos y Mercado de Suministros

• Capacidad operativa de los operadores: La calidad y continuidad del servicio dependen de la infraestructura logística, capacidad técnica y experiencia de los operadores.
• Problemas de seguridad y transporte: La operación se ve afectada en zonas con dificultades de accesibilidad o presencia de conflictividad social.

[1] Concepto C – 003 de 2024, Radicación: Respuesta a consultas acumuladas Nos. P20240107000135 y P20240107000136, Agencia Nacional de Contratación Pública- Colombia Compra Eficiente, enlace: https://www.beltranpardo.com/wp-content/uploads/2024/02/Concepto-C-003.pdf

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

3. Tendencias Sociales y Comunitarias

• Mayor exigencia de participación ciudadana: Las comunidades buscan mayor incidencia en los procesos de supervisión y toma de decisiones sobre el servicio.
• Crecimiento de iniciativas de autogestión: Se fortalecen prácticas comunitarias como huertas urbanas, comités locales y redes solidarias.

Metodologías Participativas Aplicadas en el Mercado y Reconocidas como Buenas Prácticas: En el marco de los servicios de alimentación colectiva, las metodologías participativas han tomado relevancia como mecanismos de interacción comunitaria que fortalecen la corresponsabilidad, mejoran la calidad del servicio y promueven la sostenibilidad social del programa. Las principales metodologías aplicadas en el mercado y reconocidas como buenas prácticas son:

1. Enfoque Territorial Participativo (ETP)
Permite identificar necesidades, capacidades y características socioculturales del territorio. Su aplicación facilita ajustar la operación a las dinámicas locales y generar aceptación comunitaria.
2. Metodologías de Planeación Participativa (MPP)
Favorecen la construcción conjunta de diagnósticos, agendas de trabajo, rutas operativas y acciones comunitarias, fortaleciendo la articulación entre instituciones, operadores y liderazgos comunitarios.
3. Investigación–Acción Participativa (IAP)
Metodología ampliamente usada en intervenciones sociales que permite involucrar a la comunidad en la identificación de problemáticas, diseño de soluciones y evaluación del impacto del servicio.
4. Metodologías Activas y Talleres Vivenciales
Incluyen ejercicios lúdicos, expresivos y experienciales que contribuyen al fortalecimiento psicosocial, la cohesión social y la construcción colectiva de conocimientos que fomentan el emprendimiento.

6. COMPORTAMIENTO DEL GASTO HISTÓRICO

El análisis del comportamiento del gasto histórico, en el contexto de un análisis del sector dentro de un proceso de contratación, se refiere a la evaluación detallada de la

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

necesidad o la demanda real de un bien, obra o servicio en el mercado o sector específico que está siendo considerado para la contratación pública.

Este análisis es fundamental para comprender cuán relevante es la contratación con relación a las necesidades existentes en el sector, para lo cual es necesario realizar un análisis de procesos de contratación que han adquirido bienes, obras o servicios similares con el propósito de conocer la forma en que lo contrataron y encontrar oportunidades de mejora para el futuro proceso de contratación.

La información del comportamiento del gasto permite a Secretaría de Desarrollo Económico, recopilar información histórica sobre cómo se ha contratado el proceso para aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y humanos para fortalecer las capacidades empresariales y productivas de emprendedores, microempresarios y micronegocios ubicados en las comunas 14, 15 corregimiento de Navarro y la Castilla, conocer las experiencias y recopilar información sobre las buenas prácticas que implementa tanto el Distrito de Santiago de Cali, como otras entidades estatales, entidades internacionales u organizaciones del sector privado para su contratación.

6.1. PROCESOS DE CONTRATACIÓN ADELANTADOS POR EL DISTRITO DE SANTIAGO DE CALI

La tabla N° 13 detalla los contratos adelantados por el Distrito de Santiago de Cali, relacionados con aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y humanos para fortalecer las capacidades empresariales y productivas de emprendedores, microempresarios y micronegocios ubicados en las comunas 14, 15, corregimiento de Navarro y la Castilla de Santiago de Cali.

Tabla 13. Procesos adelantados por la entidad.

Variable	Proceso 1	Proceso 2	Proceso 3	Proceso 4
Vigencia	2026	2026	2026	2025
Entidad	SANTIAGO DE CALI DISTRITO ESPECIAL - SECRETARIA DE BIENESTAR SOCIAL	SANTIAGO DE CALI DISTRITO ESPECIAL - SECRETARÍA DEL DEPORTE Y LA RECREACIÓN	SANTIAGO DE CALI DISTRITO ESPECIAL - SECRETARIA DE BIENESTAR SOCIAL	SANTIAGO DE CALI DISTRITO ESPECIAL - SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO
Número de proceso	4146.010.32.1.1222.2026	4162.010.32.1.0491-2026	4146.010.32.1.1123.2026	4171.010.32.1.164-2025
Link del proceso	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.10041261&isF	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.10020295&isFromPublic	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.9739484&isFromPublic	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8223963&isFr

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	romPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	Area=True&isModal=true&asPopupView=true	Area=True&isModal=true&asPopupView=true	omPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true
Modalidad de selección	Contratación régimen especial (con ofertas)	Contratación régimen especial (con ofertas)	Contratación régimen especial (con ofertas)	Contratación régimen especial (con ofertas)
Cantidad de oferentes	1	1	1	4
Objeto contractual	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA CONTRIBUIR A LA PROMOCIÓN, PROTECCIÓN Y GARANTÍA DE DERECHOS, ASÍ COMO EL BIENESTAR INTEGRAL DE LOS SIGUIENTES GRUPOS POBLACIONALES: AFRODESCENDIENTES, JÓVENES, PERSONAS EN CONDICIÓN DE DISCAPACIDAD, COMUNIDAD LGBTIQ+ Y MUJERES MEDIANTE UN PROCESO FORMATIVO INCLUSIVO CON ENFOQUE DIFERENCIAL QUE FORTALEZCA CAPACIDADES PARA LA VIDA, ARTICULANDO ACCIONES TERRITORIALES ORIENTADAS A LA CONVIVENCIA, LA INCLUSIÓN, EL EMPODERAMIENTO Y (...)	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, FINANCIEROS, HUMANOS, Y ADMINISTRATIVOS PARA REALIZAR ACCIONES DE VISIBILIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEPORTIVAS, RECREATIVAS, LÚDICAS Y DE ACTIVIDAD FÍSICA RELACIONADAS CON LAS JORNADAS DE CICLOVÍA DEL DISTRITO ESPECIAL DE SANTIAGO DE CALI.	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ECONÓMICOS Y HUMANOS PARA PRESTAR EL SERVICIO DE HOGARES DE PASO PARA LA ATENCIÓN INTEGRAL A NIÑOS, NIÑAS Y ADOLESCENTES EN SITUACIÓN DE RIESGO Y/O VULNERACIÓN DE SUS DERECHOS, REMITIDOS POR LAS AUTORIDADES COMPETENTES, DE ACUERDO A LA DEMANDA DE LOS PROCESOS ADMINISTRATIVOS DE RESTABLECIMIENTO DE DERECHOS, EN EL MARCO DEL PROYECTO: "SERVICIOS DE ATENCIÓN INTEGRAL A NIÑOS, NIÑAS Y ADOLESCENTES EN SANTIAGO DE CALI"-BP-26005412	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y HUMANOS DE LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES, COMERCIALES Y PRODUCTIVAS DE 156 MICROEMPRESAS Y/O MICRONEGOCIOS DE LOS CORREGIMIENTOS DE PICHINDÉ, VILLACARMELO Y DE LA COMUNA 8 DE SANTIAGO DE CALI, A TRAVÉS DE LA FORMACIÓN EMPRESARIAL, LA ENTREGA DE INSUMOS NO REEMBOLSABLES PARA EL FORTALECIMIENTO Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS, EN LA VIGENCIA 2025.
Valor del contrato	$2.038.029.894	$6.713.109.855	$4.762.581.973	$1.154.897.922
Proveedor	CORPORACION DE DESARROLLO PRODUCTIVO	FUNDACIÓN ALFEREZ REAL	ONG CRECER EN FAMILIA	UT CORPORACION AMERICA
Plazo del contrato (Meses)	6	4	5,5	6
Forma de pago	Actas parciales	Desembolsos parciales	Pagos mensuales	Pagos parciales

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Experiencia exigida	Para verificar la experiencia en ejecución de proyectos afines, LA ESAL deberá acreditar: El desarrollo de contratos o convenios cuyo objeto esté relacionado con procesos de acompañamiento técnico y empresarial para la generación de ingresos mediante el fortalecimiento a iniciativas productivas, aportando máximo tres (03) certificaciones de contratos y/o convenios, celebrados con entidades públicas y/o privadas, los cuales deben encontrarse ejecutadas a la publicación de la presente invitación, y cuya sumatoria sea igual o superior al 100% del presupuesto oficial.	Experiencia general: La entidad deberá acreditar una experiencia mínima con contratos y/o convenios con entidades públicas o privadas, cuyo objeto contemple la ejecución en temas y actividades logísticas. Dicha experiencia podrá ser acreditada con al menos cuatro (4) contratos ejecutados y terminados, cuya sumatoria, deberá ser igual o superior al 100% del presupuesto oficial establecido. Experiencia específica: Uno de los contratos y/o convenios que acreditan la experiencia general, deberá haberse suscrito con entidades públicas y su objeto deberá estar relacionado con la ejecución o desarrollo de jornadas de ciclovía.	Experiencia: La entidad deberá acreditar experiencia en contratos y/o convenios ejecutados y terminados a satisfacción con entidades públicas o privadas, cuyo objeto contemple la ejecución de actividades sociales que involucren la atención integral y el funcionamiento de medidas de protección para la población de Niños, Niñas y Adolescentes, así como la formación de familias, específicamente en la operación de servicios de medidas de restablecimiento de derechos; cuyo valor total sea mayor o igual al 70% del valor del presupuesto oficial del Distrito apropiado para este proceso. Por tanto, para acreditar la experiencia se debe anexar actas de liquidación o certificaciones que den fe de su ejecución a satisfacción, terminación y/o liquidación	La ejecución de contratos o convenios cuyo objeto esté relacionado con procesos de acompañamiento técnico y empresarial para la generación de ingresos mediante el fortalecimiento de unidades productivas, a través de hasta cuatro (04) certificaciones de contratos y/o convenios, celebrados con entidades públicas y/o privadas, los cuales deben encontrarse ejecutoriadas a la publicación del presente proceso, y cuya sumatoria sea igual o superior al 100% del presupuesto oficial.
Requisitos Habilitantes	Capacidad jurídica: Habilitado/No habilitado Condiciones de experiencia y reputación: Habilitado/No habilitado Requisitos técnicos mínimos: Habilitado/No habilitado Capacidad financiera: Habilitado/No habilitado Contrapartida mínima habilitante: Habilitado/No habilitado	Capacidad jurídica Idoneidad Personal mínimo requerido Experiencia Indicadores financieros y organizacionales Contrapartida mínima habilitante	Capacidad jurídica Idoneidad Capacidad financiera	Capacidad jurídica: Habilitado/No habilitado Experiencia: Habilitado/No habilitado Capacidad financiera: Habilitado/No habilitado Estructura organizacional: Habilitado/No habilitado Reputación: Habilitado/No habilitado
Códigos UNSPSC	86111602 93141500	90141600 90141700 93141600 93141500 86111602 80101600	93141500	80141900 86132000 80141600 80141902 86101705 80101501
Garantías exigidas	- Cumplimiento - Calidad - Pago de salarios y prestaciones sociales - Responsabilidad extracontractual y de indemnización	- Cumplimiento - Calidad - Pago de salarios y prestaciones sociales - Responsabilidad extracontractual y de indemnización	- Cumplimiento. - Calidad del servicio. - Pago de salarios y prestaciones sociales. - Responsabilidad extracontractual y de indemnización.	- Cumplimiento. - Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales. - Calidad del servicio. - De responsabilidad Extracontractual.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Criterios de evaluación	- Emprendimientos y entidades de mujeres: 20 puntos - Enfoque social - Género: 20 puntos - Enfoque social - Ciclo vital: 10 puntos - Enfoque social - Étnico y cultural: 20 puntos - Oferta adicional de empleabilidad: 20 puntos - Sostenibilidad ambiental: 10 puntos Total: 100 puntos	- Aporte adicional: 65 puntos. - Experiencia adicional: 20 puntos. - Apoyo a la industria nacional: 15 puntos. Total 100 puntos.	- Talento humano adicional: 40 puntos. (Si el proponente ofrece 1 profesional en medicina 20 puntos y si el proponente ofrece un profesional en odontología 20 puntos). - Valoraciones adicionales: 40 puntos. (Si el proponente ofrece valoraciones en terapia ocupacional 20 puntos y si el proponente ofrece valoraciones en Psiquiatría 20 puntos). - Inclusión social (personas en condición de discapacidad): 10 puntos. Si el proponente vincula 2 a 3 personas 2 puntos, entre 4 a 5 3 puntos y entre 6 o más 5 puntos. - Industria nacional: 10 puntos. (Servicios nacionales 100% o servicios con personal nacional y extranjero 5 puntos). Total: 100 puntos.	- Aporte de contrapartida adicional en dinero: 20 puntos. - Aporte de contrapartida adicional en especie: 10 puntos. - Valor Agregado en mayor número de beneficiarios: 40 puntos. - Valor Agregado en condiciones del proyecto: 20 puntos (Este puntaje se otorgará al oferente que aporte dos (2) jornadas de cuatro (4) horas de asesoría por cada grupo de formación en temas afines al objeto 20 puntos y Este puntaje se otorgará al oferente que aporte una (1) jornada de cuatro (4) horas de asesoría por cada grupo de formación en temas afines al objeto 10 puntos). - Valor Agregado en Inclusión Social: 10 puntos (inclusión de 1 mujer cabeza de familia 5 puntos, inclusión de al menos 1 joven entre 18 y 28 años 5 puntos). Puntaje total 100 puntos.

Fuente: SECOP II

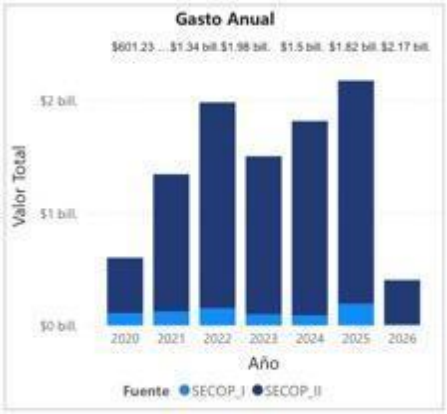
6.2. CONSULTA DE PROCESOS DE CONTRATACIÓN DEL DISTRITO A TRAVÉS DEL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

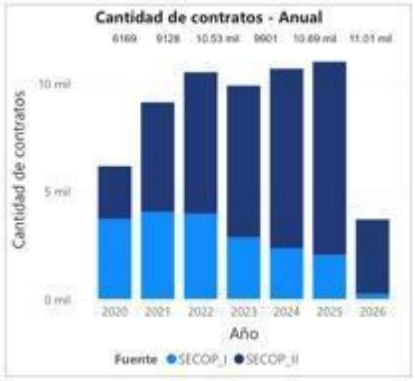
En el Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) dispuesto por Colombia Compra Eficiente, con los respectivos filtros aplicados correspondientes a nombre de la entidad (Alcaldía de Cali), así como los códigos UNSPSC de tercer nivel identificados para el presente proceso:

Clase	Descripción
601061	Materiales de enseñanza vocacional
811416	Manejo de cadena de suministros
861018	Entrenamiento en servicio y desarrollo de mano de obra
861116	Educación de adultos
931418	Empleo

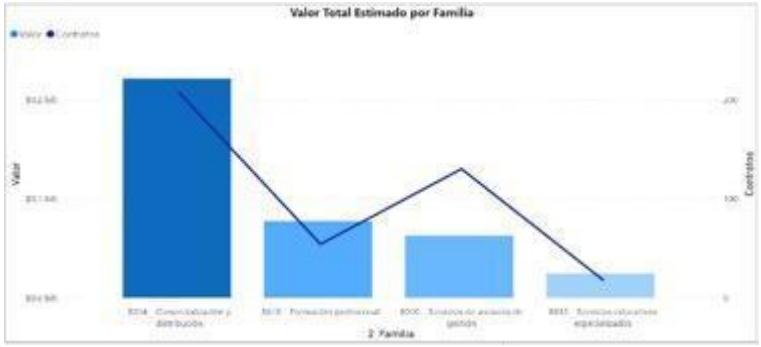
Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Se evidencian los siguientes resultados:



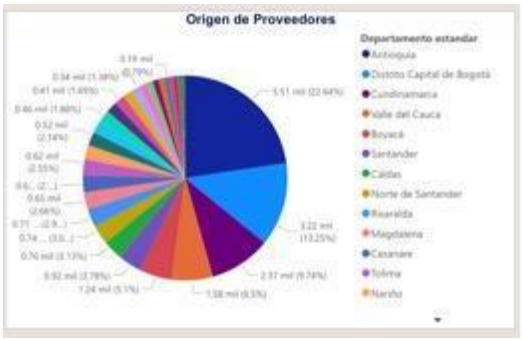


Se observa un incremento significativo en el volumen del gasto en los últimos 2 años, contrastado con una disminución en la cantidad de contratos a partir de 2023, lo que evidencia concentración del gasto.



El mayor volumen del gasto se concentra en el código de familia 8610

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.



Se evidencia una clara concentración del gasto en proveedores de Antioquia con un 22,64%, seguido por proveedores de Bogotá con un 13,5%.



Tanto en concentración del gasto como en cantidad de contratos se encuentran liderados por Recreavalle y fundación nutriendo corazones para este tipo de productos

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.



Hay un claro predominio en las modalidades de contratación directa, seguido por las contrataciones por régimen especial para este tipo de productos

6.3. PROCESOS DE CONTRATACIÓN ADELANTADOS POR OTRAS ENTIDADES ESTATALES

La tabla N° 14 detalla los contratos adelantados por otras Entidades Estatales, relacionados con aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y humanos para fortalecer las capacidades empresariales y productivas de emprendedores, microempresarios y micronegocios ubicados en las comunas 14, 15, corregimiento de Navarro y la Castilla de Santiago de Cali:

Tabla 14: Procesos adelantados por otras entidades.

Variable	Proceso 5	Proceso 6	Proceso 7	Proceso 8
Vigencia	2025	2025	2025	2024
Entidad	GOBERNACIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL CESAR	GOBERNACIÓN DEL CHOCÓ.	DISTRITO ESPECIAL INDUSTRIAL Y PORTUARIO DE BARRANQUILLA	ALCALDIA LOCAL DE CIUDAD BOLÍVAR //

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Número de proceso	RECO-SGR-0022-2025	ESAL Nº 006-2025	CD-31-2025-6879	FDLCB-CAS-1679 -2024
Link del proceso	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.9021936&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8942448&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.8780453&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true	https://community.secop.gov.co/Public/Tendering/OpportunityDetail/Index?noticeUID=CO1.NTC.7206632&isFromPublicArea=True&isModal=true&asPopupView=true
Modalidad de selección	Contratación régimen especial (con ofertas)	Contratación régimen especial (con ofertas)	Contratación régimen especial (con ofertas)	Contratación régimen especial (con ofertas)
Cantidad de oferentes	1	2	2	2
Objeto contractual	ANUAR ESFUERZOS PARA EL FORTALECIMIENTO DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL E IMPULSO AL EMPRENDIMIENTO REGIONAL, APLICANDO INNOVACIÓN SOCIAL Y COMPONENTES DE SOSTENIBILIDAD DE LOS MUNICIPIOS DE VALLEDUPAR, PUEBLO BELLO, BOSCONIA, EL COPEY, ASTREA, EL PASO, CHIMICHAGUA, PAILITAS, PELAYA, LA GLORIA, GAMARRA, AGUACHICA, RIO DE ORO, GONZÁLEZ, SAN ALBERTO Y SAN MARTÍN	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EL DESARROLLO DE DIFERENTES ACTIVIDADES EN EL MARCO DE LA FERIA DE EMPRENDIMIENTO, FORTALECIMIENTO Y FORMACIÓN DE LÍDERES ESTUDIANTILES, EN MATERIA CULTURAL Y COMPETENCIAS EMPRESARIALES EN LA COMUNIDAD EDUCATIVA DEL DEPARTAMENTO DEL CHOCÓ	AUNAR ESFUERZOS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA AUTONOMÍA ECONÓMICA DE LAS MUJERES EN BARRANQUILLA A TRAVÉS DEL EMPODERAMIENTO PERSONAL, EDUCATIVO Y EL FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO PARA LA GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES	AUNAR ESFUERZOS ADMINISTRATIVOS, TÉCNICOS, FINANCIEROS, COMERCIALES Y LOGÍSTICOS PARA LA CONSOLIDACIÓN Y FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS EMPRENDIMIENTOS Y LAS MICROEMPRESA LOCALES, A TRAVÉS DEL PROGRAMA IMPULSO LOCAL Y MICROEMPRESA LOCAL, y EL USO E IMPLEMENTACION DE TECNOLOGIAS LIMPIAS EN LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA MEDIANTE PROCESOS DE ASISTENCIA TÉCNICA, ORDENAMIENTO AMBIENTAL PREDIAL Y FORTALECIMIENTO A EMPRENDIMIENTOS O ESPACIOS DE COMERCIALIZACIÓN EN LA LOCALIDAD DE CIUDAD BOLIVAR.
Valor del contrato	$3.622.382.454	$2.114.280.000	$2.164.857.143	$5.102.791.791

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Proveedor	funamass	FUNDACION NUEVOS KAMINOS	FUNDACIÓN POR UNA SONRISA	Uniempresarial
Plazo del contrato	4	2	3	10
Forma de pago	Pagos parciales	Pagos parciales	Pagos parciales	Pagos parciales
Experiencia exigida	Los proponentes deberán acreditar haber celebrado y ejecutado a satisfacción, dos (2) contratos y/o convenios de asociación o cooperación, celebrados con entidades públicas y/o privadas, cuyos objetos hayan estado orientados al fortalecimiento del espíritu emprendedor como estrategia de reactivación económica, mediante el diseño, implementación y acompañamiento de iniciativas dirigidas al apoyo de Pymes y Mipymes. La suma de los valores de los dos contratos, expresado en salarios mínimos legales mensuales vigentes, debe dar como resultado, al menos, el treinta por ciento (30%) del valor de los aportes comprometidos por el Departamento expresados en S.M.L.M.V., y que en desarrollo de los mismos se hayan beneficiado a, por lo menos, quinientas (500) personas en situación de pobreza y vulnerabilidad y, mínimo a cincuenta (50) unidades de negocios apoyadas mediante la creación o fortalecimiento empresarial.	No identificado en el proceso.	Mínimo tres (3) contratos o convenios ejecutados a satisfacción, cuya sumatoria sea igual o superior al cien por ciento (100%) del valor del aporte del Distrito al presente proyecto y al menos un (1) contrato o convenio ejecutado a satisfacción cuyo objeto esté enfocado en el desarrollo de habilidades para la autonomía económica de las mujeres y su valor sea al menos del setenta (70%) del valor del aporte del distrito.	Cuatro (4) contratos cuyo objeto tenga relación directa con el objeto del presente proceso, que en su conjunto sumen al menos el 80% del actual presupuesto.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	Requisitos Habilitantes	Capacidad Jurídica: Cumple / No cumple Capacidad del personal de la ESAL: Cumple / No cumple Condiciones de experiencia: Cumple / No cumple Estructura Organizacional: Cumple / No cumple Condiciones de eficiencia: Cumple / No cumple Condiciones de eficacia: Cumple / No cumple Reputación: Cumple / No cumple Condiciones de Economía: Cumple / No cumple Condiciones de manejo del riesgo: Cumple / No cumple	No especificados	No especificados	Talento humano mínimo habilitante y Experiencia del proponente.
	Códigos UNSPSC	86101600 86101700	80141607 90101700 44111500 50202300 90111600	93141500	80101600 80101500 80141900 77101600 77101700 80141700 82101600
	Garantías exigidas	1. Cumplimiento 2. Calidad del servicio 3. Calidad de los bienes 4. Buen manejo y correcta inversión del anticipo 5. Seguro de responsabilidad civil extracontractual	a) Buen manejo y correcta inversión del anticipo b) De cumplimiento c) De calidad del servicio d) Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones e). Responsabilidad civil extracontractual	Cumplimiento Salarios Responsabilidad civil extracontractual Calidad del servicio	Cumplimiento Calidad del servicio Salarios Calidad y correcto funcionamiento de los bienes Responsabilidad civil extracontractual

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Criterios de evaluación	- Mayor experiencia específica total: 75 puntos - Acreditación del director: 75 puntos - Número de beneficiarios atendidos: 150 - Coherencia entre la metodología propuesta y el objeto del convenio: 150 puntos - Viabilidad técnica y operativa de los procedimientos descritos: 150 puntos - Claridad y estructura del cronograma: 150 puntos - Pertinencia de las herramientas y estrategias de seguimiento: 150 puntos - Inclusión de enfoques diferenciales, donde corresponda: 100 puntos	No especificados	EVALUACIÓN POR OFRECIMIENTO ECONÓMICO Se otorgarán doscientos (200) puntos al proponente que presente el mayor valor del aporte para llevar a cabo el proyecto. Se asignarán 100 puntos en los casos en que se acredite que ni el proponente ni alguno(s) de sus integrantes haya sido sujeto de multas, penas pecuniarias, terminación unilateral, o sanción de cualquier tipo, derivada de un incumplimiento contractual en los últimos tres (03) años contados a partir de la fecha de cierre del presente proceso. 200 puntos presentando (02) dos contratos/convenios, adicional a lo presentado como requisito habilitante. 100 puntos presentando un (01) contrato/convenio adicional a lo presentado como requisito habilitante.	Factor de calidad 25 puntos. Propuesta económica 60 puntos. Aliado estratégico 15 puntos.

Fuente: SECOP II

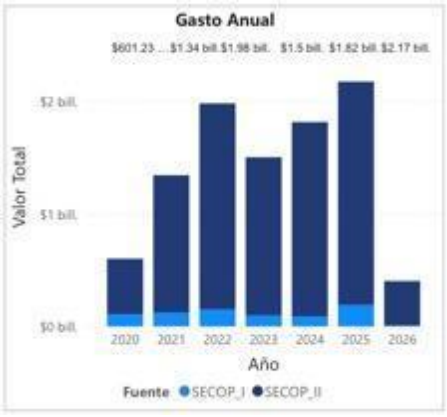
6.4. CONSULTA DE PROCESOS DE CONTRATACIÓN DE OTRAS ENTIDADES ESTATALES A TRAVÉS DEL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

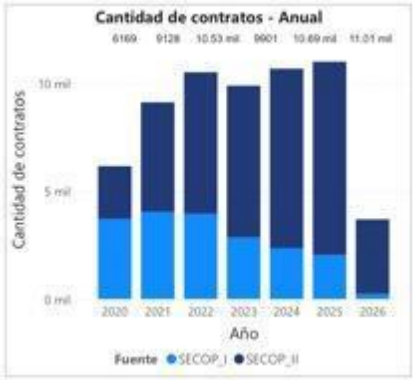
Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

En el Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) dispuesto por Colombia Compra Eficiente, con los respectivos filtros aplicados correspondientes a los códigos UNSPSC de tercer nivel identificados para el presente proceso:

Clase	Descripción
601061	Materiales de enseñanza vocacional
811416	Manejo de cadena de suministros
861018	Entrenamiento en servicio y desarrollo de mano de obra
861116	Educación de adultos
931418	Empleo

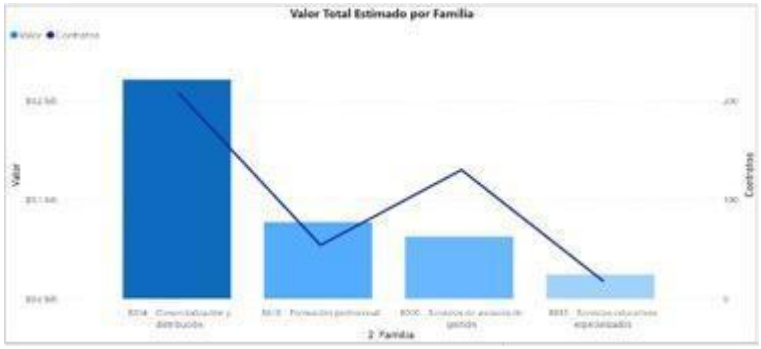
Se evidencian los siguientes resultados:



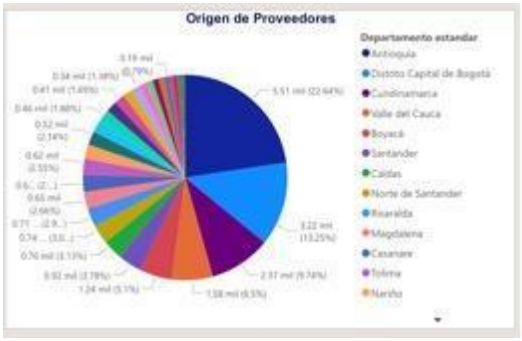


Se observa un incremento significativo en el volumen del gasto en los últimos 2 años, contrastado con una disminución en la cantidad de contratos a partir de 2023, lo que evidencia concentración del gasto.

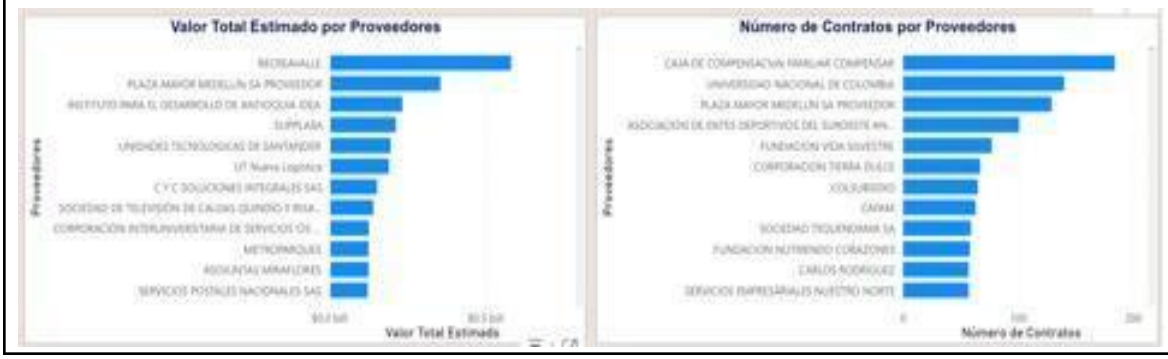
Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.



El mayor volumen del gasto se concentra en el código de familia 8610.

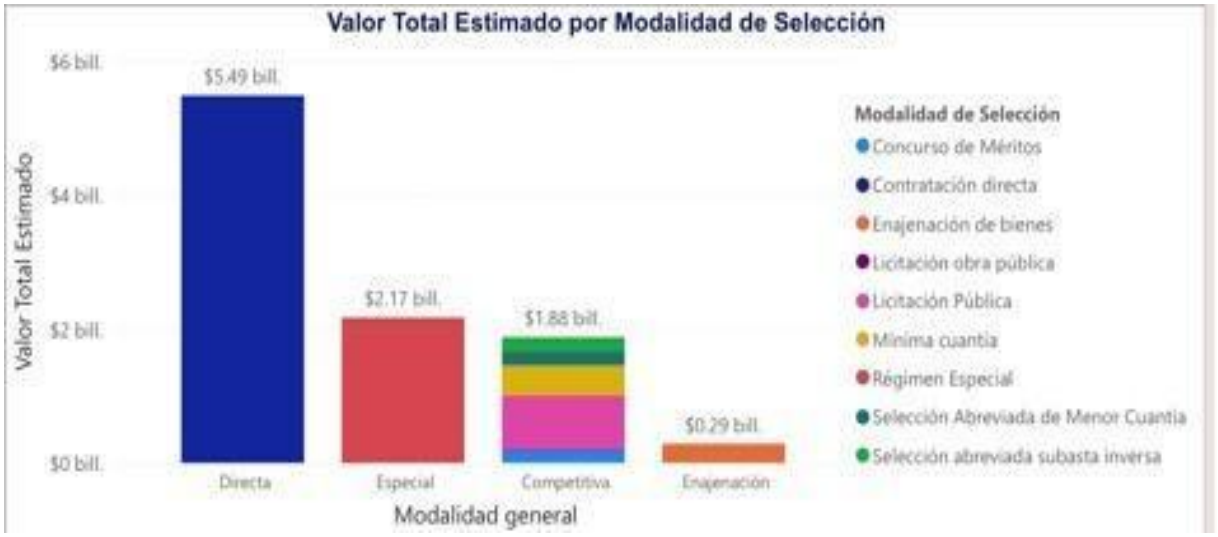


Se evidencia una clara concentración del gasto en proveedores de Antioquia con un 22,64%, seguido por proveedores de Bogotá con un 13,5%.



Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Tanto en concentración del gasto como en cantidad de contratos se encuentran liderados por Recreavalle y fundación nutriendo corazones para este tipo de productos



Hay un claro predominio en las modalidades de contratación directa, seguido por las contrataciones por régimen especial para este tipo de productos

6.5. ANÁLISIS DE LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Tras el análisis de la muestra de los procesos con objetos similares adelantados por el Distrito de Santiago de Cali y por otras entidades del orden departamental y municipal, se puede evidenciar lo siguiente:

- Modalidad de contratación

Teniendo en cuenta la información obtenida en las secciones 6.1 a 6.3, la modalidad de contratación más utilizada para contratar en objetos similares al del presente proceso es el Régimen Especial - Decreto Decreto 092 de 2017.

Número de proceso	Plazo del contrato (Meses)
4146.010.32.1.1222.2026	Contratación régimen especial (con ofertas)
4162.010.32.1.0491-2026	Contratación régimen especial (con ofertas)
4146.010.32.1.1123.2026	Contratación régimen especial (con ofertas)
4171.010.32.1.164-2025	Contratación régimen especial (con ofertas)
RECO-SGR-0022-2025	Contratación régimen especial (con ofertas)
ESAL Nº 006-2025	Contratación régimen especial (con ofertas)
CD-31-2025-6879	Contratación régimen especial (con ofertas)
FDLCB-CAS-1679 -2024	Contratación régimen especial (con ofertas)

Para el presente proceso se recomienda la modalidad de Convenio de Asociación bajo el Decreto 092 de 2017. Esta elección es idónea para aunar esfuerzos con el sector solidario, permitiendo que la ESAL aporte su *expertise* territorial y recursos de contrapartida que potencian el alcance del proyecto.

- Plazo del contrato

Teniendo en cuenta la información obtenida en las secciones 6.1 a 6.3, los plazos establecidos en los procesos consultados varían entre 2 y 10 meses, con un promedio de 5,06 meses, así:

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Número de proceso	Plazo del contrato (Meses)	Promedio
4146.010.32.1.1222.2026	6	5,06
4162.010.32.1.0491-2026	4	
4146.010.32.1.1123.2026	5,5	
4171.010.32.1.164-2025	6	
RECO-SGR-0022-2025	4	
ESAL Nº 006-2025	2	
CD-31-2025-6879	3	
FDLCB-CAS-1679 -2024	10	

No obstante, el plazo de los procesos depende de la necesidad y complejidad de los bienes o servicios requeridos y de los recursos disponibles al momento de la publicación del proceso.

Para el presente proceso el término definitivo se fija hasta el 31 de octubre de 2026.

- Presupuesto

Teniendo en cuenta la información obtenida en las secciones 6.1 a 6.3, el presupuesto promedio de los procesos analizados es de $3.459.116.379

Número de proceso	Presupuesto del contrato	Promedio
4146.010.32.1.1222.2026	$2.038.029.894	$3.459.116.379
4162.010.32.1.0491-2026	$6.713.109.855	
4146.010.32.1.1123.2026	$4.762.581.973	
4171.010.32.1.164-2025	$1.154.897.922	
RECO-SGR-0022-2025	$3.622.382.454	
ESAL Nº 006-2025	$2.114.280.000	
CD-31-2025-6879	$2.164.857.143	
FDLCB-CAS-1679 -2024	$5.102.791.791	

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

El presupuesto asignado para cada proceso depende de los bienes o servicios requeridos y los recursos disponibles para cubrir la necesidad por parte de la entidad contratante.

El rango de inversión en la muestra oscila entre los $1.154 millones (Proceso 4 - Desarrollo Económico Cali 2025) y los $6.713 millones (Proceso 2 - Ciclovía Cali 2026), con un promedio general de $3.458 millones por convenio.

Es relevante destacar que en términos de Economías de Escala y Landed Cost, los procesos con mayor valor (Procesos 2, 3, 5 y 8) demuestran que, a mayor presupuesto, la ESAL tiene una mejor capacidad de negociación para reducir el Landed Cost (Costo Puesto en Destino) de los insumos.

Se observa que el valor total de los convenios analizados integra siempre un componente de contrapartida (entre el 7% y el 30%).

- Condiciones de pago

Teniendo en cuenta la información obtenida en las secciones 6.1 a 6.3, las condiciones de pago promedio de los procesos analizados se han realizado mediante pagos parciales estableciendo en la mayoría, un porcentaje de avance de ejecución del proceso.

Número de proceso	Forma de Pago
4146.010.32.1.1222.2026	El valor del aporte del Distrito Especial de Santiago de Cali - Secretaría de Bienestar Social que corresponde a la suma de MIL TRESCIENTOS NOVENTA Y OCHO MILLONES CIENTO VEINTINUEVE MIL OCHOCIENTOS NOVENTA Y CUATRO PESOS M/CTE. ($1.398.129.894), será desembolsado al asociado de la siguiente manera: Se realizarán desembolsos mediante actas parciales conforme al avance de ejecución de las actividades pactadas contractualmente cumplidas a satisfacción, las cuales se encuentran establecidos en el anexo Oferta Económica. El porcentaje de avance de ejecución será revisado y avalado por el supervisor del convenio. El aporte del asociado deberá cumplir con los mismos porcentajes de avance presentados para la entrega del desembolso.
4162.010.32.1.0491-2026	El valor del aporte del Distrito Especial de Santiago de Cali - Secretaría del Deporte y la Recreación que corresponde a la suma de CINCO MIL CIENTO CINCUENTA MILLONES SEISCIENTOS TRES MIL OCHOCIENTOS NOVENTA PESOS M/CTE ($5.150.603.890 M/CTE) será desembolsado al asociado de la siguiente manera:

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	Se realizará un primer desembolso del 25% una vez se encuentren cumplidos y verificados, a satisfacción por parte de la entidad,y conforme a los requisitos exigidos. De forma posterior, se realizarán desembolsos parciales del aporte del Distrito en igual proporción al porcentaje de avance de ejecución de los bienes y servicios cumplidos a satisfacción, los cuales se encuentran establecidos en el presupuesto del proyecto (APORTES DISTRITO. El porcentaje de avance de ejecución será revisado y avalado por el supervisor del convenio.
4146.010.32.1.1123.2026	El valor del aporte del Distrito Especial de Santiago de Cali - Secretaria de Bienestar Social que corresponde a la suma CUATRO MIL CIENTO CINCUENTA Y CINCO MILLONES TRESCIENTOS VEINTISIETE MIL NOVECIENTOS CUARENTA Y SIETE PESOS MCTE. ($4.155.327.947) se hará mediante pagos mensuales, conforme con el desarrollo de las actividades y atenciones efectivamente ejecutadas y prestadas a cargo de los recursos del Distrito, previa presentación del informe técnico y financiero avalado por el supervisor. DISTRITO) El porcentaje de avance de ejecución será revisado y avalado por el supervisor del convenio. PARÁGRAFO: El aporte del asociado deberá cumplir con los mismos porcentajes de avance presentados para la entrega de los desembolsos y lo señalado en la propuesta.
4171.010.32.1.164-2025	- Un primer desembolso, correspondiente al valor de SETENTA Y OCHO MILLONES NOVECIENTOS SETENTA Y UN MIL DOSCIENTOS OCHENTA Y OCHO PESOS M/CTE ($78.971.288), previa presentación de los informes de avance técnico y financiero recibidos y aprobados a entera satisfacción por parte del supervisor del convenio, los cuales deben presentarse de manera física y magnética con sus respectivos soportes y con las evidencias exigidas. - Por valor de TRESCIENTOS TREINTA MILLONES NOVECIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL DOSCIENTOS DOS M/CTE($330.957.202), previa presentación de los informes de avance técnico y financiero recibidos y aprobados a entera satisfacción por parte del supervisor del convenio, los cuales deben presentarse de manera física y magnética con sus respectivos soportes y con las evidencias exigidas. - Por valor de TRESCIENTOS SESENTA MILLONES CIENTO CUARENTA Y UN MIL OCHOCIENTOS VEINTE M/CTE($360.141.820), previa presentación de los informes de avance técnico y financiero recibidos y aprobados a entera satisfacción por parte del supervisor del convenio, los cuales deben presentarse de manera física y magnética con sus respectivos soportes y con las evidencias exigidas.
RECO-SGR-0022-2025	PAGOS PARCIALES: EL DEPARTAMENTO pagará hasta el noventa por ciento (90%) del valor total del convenio en cuotas, de conformidad con el porcentaje de avance en el cumplimiento del proyecto según el cronograma de trabajo. PAGO FINAL: EL DEPARTAMENTO hará un pago final a la ESAL, equivalente al Diez (10%) excedente del valor total del convenio, previo cumplimiento del informe final y anexos.
ESAL Nº 006-2025	UN PRIMER DESEMBOLSO correspondiente al 40% del valor total aportado por la Gobernación del Departamento del Chocó/Secretaria de Educación en calidad de anticipo. UN SEGUNDO Y ÚLTIMO DESEMBOLSO correspondiente al (50,0%) del valor total del contrato, una vez: se haya legalizado al 100% del desembolso realizado (el 10% corresponde a la contrapartida)
CD-31-2025-6879	El DISTRITO desembolsará el valor de su aporte de la siguiente manera: a) Un primer desembolso equivalente a quinientos millones de pesos m/l ($500.000.000) del valor total del aporte del Distrito, una vez culminada la Fase 1: Socialización de la Estrategia, selección de beneficiarias y concertación de cronograma., previa presentación de cuenta de cobro, informe de gestión donde se evidencie la realización de actividades a la fecha, certificado a satisfacción expedido por el supervisor del convenio y acreditación del pago de seguridad social y parafiscales. b) Un segundo desembolso equivalente a quinientos millones de pesos m/l ($500.000.000) del valor total del aporte del Distrito al 31 de octubre de 2025 previa presentación de cuenta de cobro, informe de gestión donde se evidencie la realización de actividades a la fecha, certificado a satisfacción expedido por el supervisor del convenio y acreditación del pago de seguridad social y parafiscales. c) Un desembolso final equivalente a quinientos millones de pesos m/l ($500.000.000) del valor total del aporte del Distrito al terminar las actividades, previa presentación de cuenta de cobro, informe final de

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	gestión, certificado a satisfacción expedido por el supervisor del convenio y acreditación del pago de seguridad social y parafiscales.
FDLCB-CAS-1679 -2024	- Primer desembolso: correspondiente al 30% del valor del convenio de Asociación, por valor de($1.071.564.000), tras la entrega de los entregables de la etapa de "Alistamiento" y el componente de "Convocatoria, Inscripción y Selección". Se cubrirán los gastos de operación del componente técnico. - Segundo desembolso: 30% del valor del convenio ($1.071.564.000), tras la entrega de los entregables de los componentes de "Caracterización, Diagnóstico y Línea de Base", "Proceso de Formación" y "Plan de Inversión". - Tercer desembolso: 30% del valor del convenio ($1.071.564.000), tras la entrega de los entregables de los componentes de "Plan de Inversión", "Capitalización" y "Comercialización". - Cuarto desembolso: 10% del valor del convenio ($357.188.000), tras la entrega de los entregables de los componentes de "Formación", "Etapa Transversal de Seguimiento Técnico y Acompañamiento", y "Etapa de Liquidación".

El análisis de la forma de pago en la muestra de ocho (8) procesos revela una tendencia clara hacia la mitigación del riesgo financiero mediante esquemas de pagos por productos o entregables de ejecución.

Se identifica que históricamente en la práctica para esta modalidad de contratación, una de las formas de pago más relevantes la siguiente:

Modelo de Pagos por Entregables Específicos:

- Observado en los Procesos 4 (Desarrollo Económico 2025) y 7 (Barranquilla).
- Este esquema divide el presupuesto en desembolsos asociados a fases críticas (ej. Fase 1: Caracterización; Fase 2: Formación; Fase 3: Entrega de Insumos).
- Ventaja: Asegura que el recurso público se desembolse solo tras la verificación de la Aunación de Esfuerzos por parte de la supervisión.

Para que el proyecto tenga éxito, la ESAL debe tener la capacidad de realizar un Front-loading financiero (inyectar sus propios recursos al inicio).

Teniendo en cuenta lo anterior, se recomienda que la forma de pago se establezca mediante porcentajes de avance condicionados al recibo a satisfacción por parte del supervisor de los entregables definidos en los estudios previos.

- Experiencia exigida a los proveedores en los procesos consultados

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Teniendo en cuenta la información obtenida en las secciones 6.1 a 6.3, la experiencia promedio requerida en los procesos analizados varía dependiendo de la cuantía del proceso y demás condiciones particulares de cada uno.

En promedio se exige que el contratista certifique su experiencia entre (2) dos y cuatro (4) contratos ejecutados cuyos objetos estén relacionados con el proceso contractual, y que en suma se encuentre en una rango entre el 70% y el 100% del presupuesto oficial expresado en SMMLV.

El análisis de la demanda histórica revela que las entidades estatales utilizan la experiencia como el principal filtro de Idoneidad Reconocida para convenios de asociación. Se identifican las siguientes tendencias y racionalidades en la muestra de ocho (8) procesos:

Análisis Cuantitativo (Montos y Proporcionalidad): La muestra evidencia una tendencia hacia la exigencia de contratos que en suma respalden el 100% del presupuesto oficial como base de suficiencia, aunque existen variaciones estratégicas:

> Exigencia del 100%: Observada en los Procesos 1, 2, 4 y 7. Esta es la práctica estándar en el Distrito de Cali (Bienestar Social y Desarrollo Económico) para asegurar que la ESAL haya manejado volúmenes de recursos similares a los del proyecto actual ($2.115 millones).
> Flexibilidad Técnica (70% - 80%): Los Procesos 3 (Bienestar Social) y 8 (Ciudad Bolívar) permiten una sumatoria menor (70% y 80% respectivamente). Esto suele aplicarse en sectores donde la oferta de ESAL es más limitada o especializada (ej. Hogares de paso).
> Enfoque en Contrapartida (Cesar): El Proceso 5 exige el 30% del aporte del Departamento, pero lo compensa con métricas de impacto (mínimo 500 personas atendidas), priorizando la Eficacia sobre el valor monetario.

Análisis Cualitativo (Pertinencia y Especificidad): La Experiencia Específica es donde la entidad garantiza que el asociado no solo sepa enseñar, sino operar:

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Idoneidad en Fortalecimiento: El Proceso 4 (Desarrollo Económico 2025), nuestro antecedente directo, exige experiencia en fortalecimiento de unidades productivas, lo cual es coherente con nuestro objeto.
La Cláusula de Anclaje (Contrato Mayor): El Proceso 7 (Barranquilla) introduce un requisito innovador: al menos un contrato debe valer el 70% del aporte. Esto asegura que la ESAL no presente 50 contratos pequeños, sino que tenga capacidad probada de gestionar grandes operaciones.
Experiencia del Equipo Humano: El Proceso 6 (Chocó) se aparta de la experiencia institucional para centrarse exclusivamente en la del equipo profesional (Coordinador con 24 meses de experiencia relacionada).

Para el presente proceso se recomienda una experiencia en ejecución de proyectos, acreditada de la siguiente manera:

La ejecución de contratos o convenios cuyo objeto esté relacionado con el objeto del proceso, a través de hasta tres (3) certificaciones de contratos y/o convenios, o en su defecto, copias de los contratos y/o convenios acompañados de sus respectivas actas de recibo a satisfacción y/o de liquidación y/o informe final. Estos deben haber sido celebrados con entidades públicas y/o privadas y ejecutados con anterioridad a la publicación del presente proceso

Se recomienda que, la sumatoria de los contratos o convenios acreditados sea igual o superior al 100% del presupuesto oficial.

Adicionalmente, se recomienda lo siguiente:

- ➢ Solicitar contratos que acrediten una experiencia específica relacionada con el objeto del contrato.

- ➢ Por otro lado, se recomienda que, al menos uno de los contratos o certificaciones presentados tenga un valor igual o superior al 30% del presupuesto oficial. Además, su objeto deberá estar relacionado con procesos

- Requisitos habilitantes

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Teniendo en cuenta la información obtenida en las secciones 6.1 a 6.3, el análisis del gasto histórico permite identificar los criterios de selección que las entidades estatales consideran necesarios para garantizar que el asociado cuenta con la capacidad jurídica, técnica y financiera para ejecutar proyectos de inversión social y económica. A continuación se mencionan los comunes y se especifica en aquellos que se consideran especialmente importantes en relación a la modalidad del presente proceso.

- Capacidad Jurídica

En la totalidad de la muestra (100%), se exige la acreditación de la personería jurídica, la ausencia de inhabilidades y la correspondencia del objeto social con la necesidad de la entidad.

Los Procesos 1, 4 y 5 incluyen explícitamente la Reputación como criterio. En los procesos de la Secretaría de Desarrollo Económico de Cali (Proceso 4), se verifica que la ESAL no haya tenido sanciones, garantizando que el Payback social no se vea comprometido por fallos éticos o administrativos del asociado.

- Condiciones de capacidad organizacional

En cuanto a la capacidad organizacional, este indicador nos permite verificar la aptitud de la ESAL para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del convenio en función de su organización interna.

Para el siguiente proceso se recomienda como requisitos habilitantes de capacidad organizacional y reputación los siguientes:

-Estatutos de la Entidad sin Ánimo de Lucro: La Entidad sin Ánimo de Lucro de Naturaleza (Privada, Nacional o Internacional), deberá anexar copia de sus estatutos actuales, o el documento que haga sus veces; en el caso de los Consorcios o Uniones Temporales, cada uno de los integrantes del mismo deberá anexar sus estatutos o documento equivalente.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

-Fotocopia del RUT de la ESAL y del representante legal: El RUT de la ESAL debe estar actualizado y haber realizado el proceso de calificación o permanencia en el régimen tributario especial del impuesto sobre la renta, conforme a lo dispuesto en el Decreto 2150 del año 2017 en caso que así le aplique. Su fecha de generación no puede ser superior a treinta (30) días a la fecha de presentación de la oferta.
-Fotocopia de la Tarjeta Profesional y Cédula de ciudadanía, antecedentes disciplinarios del Contador expedido por la Junta Central de Contadores

Teniendo en cuenta que, en el presente caso se pretende adelantar un proceso competitivo conforme a lo reglamentado en el Decreto 092 del 2017 y las Entidades que se presentan en el marco del mismo son Entidades Sin Ánimo de Lucro, es pertinente aclarar que la acreditación de la misma se lleva a cabo con la presentación de los documentos aquí citados, siendo este un requisito diferente a la Capacidad Organizacional, propia de un proponente bajo cualquier otra modalidad societaria y modalidad de selección de Ley 80 de 1993.

- Reputación

Los Procesos 1, 4 y 5 incluyen explícitamente la Reputación como criterio habilitante, en el proceso 4 específicamente, se verifica que la ESAL no haya tenido sanciones, garantizando que el *Payback* social no se vea comprometido por fallos éticos o administrativos del asociado.

La reputación de la entidad sin ánimo de lucro será verificada conforme a los siguientes criterios:

¿Qué tan reconocida es la entidad privada sin ánimo de lucro?. Se deben aportar los documentos que verifiquen la ausencia de inhabilidades o incompatibilidades, obedeciendo al aporte de antecedentes disciplinarios, fiscales, y penales de los administradores de la entidad sin ánimo de lucro. Este se verificará consultando en las respectivas páginas web los certificados fiscales, penales, y disciplinarios de la ESAL y su representante legal, además que no haya tenido multas ni sanciones por incumplimiento.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

En consecuencia, se recomienda que, la ESAL acredite:

-Certificación de inhabilidades e incompatibilidades de la ESAL y su representante legal.

-Certificado de antecedentes disciplinarios, fiscales, y penales del representante legal.

-Certificación expedida por la aseguradora que avale la seriedad de la oferta, en donde manifieste que el oferente no ha tenido procesos de incumplimiento en los últimos cinco (5) años.

-Certificación por parte del Representante legal que él o las personas que hacen parte de la junta directiva conforme el Decreto 1674 de 2016 (Personas Políticamente Expuestas), no poseen ninguna inhabilidad para la firma del convenio/contrato.

- Capacidad financiera

La determinación de los indicadores financieros habilitantes para empresas tipo ESAL, presenta el siguiente comportamiento:

Número de proceso	Indicadores Financieros
4146.010.32.1.1222.2026	- Índice de liquidez ≥ 1,20 - Índice de endeudamiento ≤ 72% - Indicadores de eficiencia: (Gastos de implementación de los proyectos en el añ 2025) / (Total gastos de funcionamiento de la ESAL en el año 2025) En este sentido, se recomienda utilizar el índice de eficiencia como alternativa para medir la eficiencia de las ESAL, así las cosas, se recomienda establecer que el índice de eficiencia, en este caso, sea mayor o igual al 17,82%.
4162.010.32.1.0491-2026	- Indicador de eficiencia = (Gastos de implementación de los proyectos en el AÑO X / Total gastos de funcionamiento de la ESAL en el año X) K*100 En tal virtud, la Entidad procede a promediar los valores de los porcentajes sugeridos por los interesados a fin de garantizar un criterio de selección objetivo que permita la escogencia de una ESAL con la capacidad organizacional suficiente para la ejecución del objeto contractual. A continuación, se relacionan las ESAL que observaron el indicador y sus respectivos valores sugeridos. El valor promedio del Indicador es del VEINTICINCO PORCIENTO (25%). De esta manera, se establece un criterio de decisión objetivo para determinar hasta qué punto se aceptará el nivel de eficiencia de la ESAL que gestionará la CICLOVIDA 2026. El valor determinado para el Indicador de Eficiencia en el proceso es MAYOR O IGUAL AL 25% (>=25%).
4146.010.32.1.1123.2026	- Índice de liquidez: Mayor o igual a ≥ 1,19

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	- Índice de endeudamiento: Menor o igual a ≤ 0,57 - Razón de Cobertura de intereses: Mayor o igual a ≥ 2.68 - Indicador de Eficiencia: Mayor o igual a 17,82%
4171.010.32.1.164-2025	- Índice de liquidez: Mayor o igual a ≥ 1,51 - Índice de endeudamiento: Menor o igual a ≤ 0,53 - Razón de Cobertura de intereses: Mayor o igual a ≥ 2.38
RECO-SGR-0022-2025	No determinados para el proceso.
ESAL Nº 006-2025	No determinados para el proceso.
CD-31-2025-6879	No determinados para el proceso.
FDLCB-CAS-1679 -2024	- Índice de liquidez: Mayor o igual a ≥ 0,74 - Índice de endeudamiento: Menor o igual a ≤ 0,53 - Razón de Cobertura de intereses: Mayor o igual a ≥ 3 - Capital de trabajo: Mayor o igual a 66% del presupuesto oficial

Además, se evidencia la exigencia de Indicadores de Eficiencia, los procesos 1, 2 y 3 incorporan el indicador sugerido por la Guía de Colombia Compra Eficiente (Gastos de implementación / Gastos de funcionamiento), donde se observa un promedio de eficiencia requerido entre el 17,82% y el 25%, esto con el fin de asegurar que la ESAL sea una organización ejecutora y no solo una estructura administrativa.

Para este proceso se han fijado niveles basados en el equilibrio del mercado identificado en empresas tipo ESAL con corte 2024:

- Liquidez >1.41: Promueve el Front-loading financiero inicial.
- Endeudamiento <0.66: Procura autonomía frente a acreedores.
- Cobertura de Intereses >2.15: Fortalece la capacidad de pago ante eventual apalancamiento.

<u>El Indicador de Eficiencia - La Métrica Específica de las ESAL:</u>

De acuerdo con la Guía de Colombia Compra Eficiente para ESAL ha incorporado exitosamente el Indicador de Eficiencia para medir la idoneidad organizacional.

$$Eficiencia = \frac{Gastos\ de\ implementación\ de\ los\ proyectos\ en\ el\ año\ x}{Total\ gastos\ de\ funcionamiento\ de\ la\ ESAL\ en\ el\ año\ x}$$

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Un indicador de eficiencia alto garantiza que la ESAL destina la mayor parte de sus recursos a su misión misional y no a sostener estructuras burocráticas pesadas.

Para este proceso, se han tomado las métricas obtenidas desde el análisis del gasto histórico para determinar como requisito una Eficiencia Operativa superior al 20,21%. Calculado como el peso de los gastos de implementación sobre el funcionamiento. Esto busca que la ESAL sea liviana administrativamente y que la mayor parte del recurso llegue al beneficiario.

Los requisitos habilitantes para este proceso se han determinado de la siguiente manera:

REQUISITOS HABILITANTES	
CRITERIO	VERIFICACIÓN
CAPACIDAD JURÍDICA	Habilitado/No Habilitado
EXPERIENCIA	Habilitado/No Habilitado
CAPACIDAD FINANCIERA	Habilitado/No Habilitado
CAPACIDAD ORGANIZACIONAL	Habilitado/No Habilitado
REPUTACIÓN	Habilitado/No Habilitado

- Aporte mínimo habilitante

En los procesos analizados se estableció como requisito habilitante un aporte mínimo para garantizar el acceso a recursos complementarios que posibiliten el cubrimiento de la necesidad:

Número de proceso	Aporte Mínimo Habilitante
4146.010.32.1.1222.2026	La ESAL deberá presentar una propuesta económica que contemple la discriminación de las actividades con cargo a los recursos del Distrito y las actividades a desarrollar como aporte mínimo del asociado, describiendo cada una de las actividades a ofertar, claramente cuantificadas en lo que constituirá el valor de su propuesta y que deberá ser coincidente con el valor total de la oferta económica registrado en la plataforma SECOP II. Lo anterior deberá

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	estar debidamente consignado conforme al Anexo No. 8 denominado "OFERTA ECONÓMICA" del presente proceso. El aporte mínimo como contrapartida corresponde a la suma de QUINIENTOS NOVENTA Y CUATRO MILLONES de PESOS MONEDA CORRIENTE ($ 594.000.000 M/CTE), equivalente al 29,82 % del valor total del aporte del Distrito. La ESAL deberá diligenciar el ANEXO 7-CONTRAPARTIDA HABILITANTE, de la invitación.
4162.010.32.1.0491-2026	El aporte mínimo como contrapartida corresponde a UNA (1) jornada de Ciclovida y que equivale al valor de TRESCIENTOS SESENTA Y CINCO MILLONES VEINTISIETE MIL SEISCIENTOS PESOS M/CTE ($365.027.600 M/CTE), que representa un 7,09% del valor estimado del convenio, considerando únicamente la contrapartida mínima habilitante. La ESAL deberá diligenciar el ANEXO CONTRAPARTIDA HABILITANTE, de la invitación.
4146.010.32.1.1123.2026	El aporte mínimo como contrapartida corresponde a la suma de SEISCIENTOS SIETE MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MIL VEINTISÉIS PESOS M/CTE. ($607.254.026) que representa un 14.61% del valor estimado del convenio, considerando únicamente la contrapartida mínima habilitante. La ESAL deberá diligenciar el ANEXO CONTRAPARTIDA HABILITANTE, de la invitación.
4171.010.32.1.164-2025	El mercado nos muestra que existen oferentes dispuestos a aportar por lo menos el 30% en dinero como compartida lo cual equivale a trescientos treinta millones treinta mil ciento treinta y tres pesos M/cte ($330.030.133) y que cumplen con los indicadores financieros solicitados por la Entidad. Por lo anterior y para garantizar que la Entidad pueda tener un mayor porcentaje de contrapartida, se considera pertinente adelantar un proceso competitivo conforme a lo establecido en el proceso 092 de 2017, con el propósito de aunar esfuerzos en el desarrollo del presente procedimiento.
RECO-SGR-0022-2025	La ESAL proponente deberá ofrecer un aporte (contrapartida o recursos de cofinanciación) en dinero o en especie, cuya cuantía no sea inferior al 10% del aporte ofrecido por el Departamento.
ESAL Nº 006-2025	La ESAL proponente deberá ofrecer un aporte (contrapartida o recursos de cofinanciación) en dinero o en especie, cuya cuantía no sea inferior al 10% del aporte ofrecido por el Departamento.
CD-31-2025-6879	La ESAL proponente deberá ofrecer un aporte (contrapartida o recursos de cofinanciación) en dinero o en especie, cuya cuantía no sea inferior al 30% del aporte ofrecido por el Departamento.
FDLCB-CAS-1679 -2024	La ESAL proponente deberá ofrecer un aporte (contrapartida o recursos de cofinanciación) en dinero o en especie, cuya cuantía no sea inferior al 26,6% del aporte ofrecido por el Departamento.

El análisis de la demanda histórica permite identificar el nivel de compromiso financiero y técnico que las entidades estatales exigen a las ESAL para validar la Aunación de Esfuerzos. El aporte mínimo habilitante no es solo un requisito legal, sino la garantía de que el asociado comparte el riesgo operativo y financiero del proyecto.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Tras la revisión de la muestra, se identifican tres niveles de exigencia de aporte mínimo:

Nivel de Alta Inversión (30% o superior): Observado en los Procesos 4 (Desarrollo Económico Cali), 7 (Barranquilla) y 1 (29.82%). Racionalidad Técnica: En proyectos de fortalecimiento empresarial y entrega de activos, la contrapartida del 30% asegura un Front-loading financiero robusto. Esto permite que la ESAL inicie la compra masiva de insumos sin depender de la agilidad de los desembolsos públicos, optimizando el Payback social del proyecto.

Nivel Intermedio (14% a 26.6%): Observado en los Procesos 3 (Bienestar Social) y 8 (Ciudad Bolívar). Este nivel suele aplicarse en sectores donde la ESAL aporta infraestructura física (como Hogares de Paso) cuya valoración en especie es significativa pero limitada por las tablas de costos del sector.

Nivel de Fomento (7% a 10%): Observado en los Procesos 2 (Ciclovía), 5 (Cesar) y 6 (Chocó). Generalmente se aplica en eventos masivos o programas de gran escala donde el valor total del convenio es muy alto y una exigencia del 30% resultaría restrictiva para la pluralidad de oferentes, impidiendo la competencia.

El análisis histórico demuestra que el aporte en dinero es preferido sobre el aporte en especie cuando el objetivo es el suministro de bienes.

Desde la parte técnica del proceso, se solicita un aporte mínimo es de **7,95 % ($166.975.601)** y se fundamenta en la muestra de la siguiente manera:

1. Consistencia con la SIP: La solicitud de información a proveedores presentada el 13 de marzo de 2026 confirmó que, existe pluralidad de oferentes puesto que hubo interes de cuatro ESALES.
2. Blindaje de la Modalidad: Al fijar el 7,95% como aporte mínimo habilitante, la Secretaría asegura que el asociado aportará en las actividades identificadas necesarias por el equipo técnico.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

3. Eficiencia del Gasto: Siguiendo la tendencia de los procesos 2, 5 y 6, este nivel de contrapartida ubica el proceso en la tendencia del nivel fomento (del 7% al 10%), toda vez que el requerimiento técnico del proceso lo sugiere de la siguiente manera:

- Capacidad del personal / Capacidad técnica

En los procesos analizados, se establecen como requisito la exigencia de un personal mínimo en consonancia con el objeto y particularidades de cada proceso, a continuación, se menciona el personal mínimo solicitado en cada proceso:

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Número de proceso	Capacidad Técnica
4146.010.32.1.1222.2026	a) Instalaciones. b) Personal mínimo: - Director general (1) profesional con experiencia profesional de mas de 10 años. - Coordinador del proyecto (1) profesional con experiencia profesional mínima de 6 años. - Coordinador Administrativo y Financiero (1) profesional con experiencia profesional mínima de 5 años.
4162.010.32.1.0491-2026	Personal mínimo: - Coordinador general (1) profesional con posgrado - con experiencia mínimo de 5 años. - Coordinador de talento humano (1) profesional con posgrado - con experiencia mínimo de 3 años. - Coordinador administrativo y financiero (1) profesional - con experiencia mínimo de 3 años. - Coordinador de movilidad (1) profesional - con experiencia mínima de 3 años. - Reguladores de movilidad (10) persona natural que cuenta con certificación o constancia de haber realizado curso en regulación de tránsito - con experiencia mínima de 12 meses.
4146.010.32.1.1123.2026	Personal mínimo: - Coordinadores de casa hogar (8) profesional - con experiencia mínima de 1 año. - Coordinador general del proyecto (1) profesional - con experiencia mínima de 2 años. - Formadores diurnos (43) bachiller o contar con estudios técnicos o tecnológicos - con experiencia mínima de 1 año. Turnos de 8 horas. - Formadores nocturnos (17) bachiller o contar con estudios técnicos o tecnológicos - con experiencia mínima de 1 año. Turnos de 8 horas. - Profesionales psicosociales (9) profesional psicólogo - con experiencia mínima de 1 año. - Profesionales psicosociales (9) profesional trabajador social - con experiencia mínima de 1 año. - Nutricionista (2) profesional trabajador social - con experiencia mínima de 2 años. - Servicios generales (20) bachiller - con experiencia mínima de 1 año. - Auxiliar administrativo (9) técnico - con experiencia mínima de 6 meses. - Auxiliar de enfermería (2) técnico - con experiencia mínima de 6 meses.
4171.010.32.1.164-2025	- Coordinador técnico (1) profesional con posgrado - con experiencia mínima de 5 años. - La entidad sin ánimo de lucro, deberá aportar documento mediante el cual se compromete a cumplir con los cuatro (4) apoyos logísticos comunitarios(promotores sociales o con certificado comprobable de trabajo en comunidad), requeridos para la ejecución del convenio.
RECO-SGR-0022-2025	- Un (1) DIRECTOR DEL PROYECTO: profesional con posgrado, con una experiencia general de quince años (15) y una experiencia específica no menor a cinco (5) años - Dos (2) AUXILIARES DE GESTIÓN DOCUMENTAL al menos, Bachiller o del nivel técnico. - Un (1) GESTOR EMPRESARIAL SENIOR PROFESIONAL EN EL ÁREA DE LA CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES: profesional con especialización y con un mínimo de cinco (5) años de experiencia - Un (1) GESTOR DE COMPRAS profesional con un mínimo de cinco (5) años de experiencia específica certificada - Un (1) GESTOR EMPRESARIAL (ASESOR JURÍDICO) abogado con un mínimo de cinco (5)

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	años de experiencia general en el ejercicio de su profesión; y mínimo un (1) año de experiencia - Dos (2) GESTORES EMPRESARIALES JUNIOR SUBREGIONALES: profesional con formación académica o capacitación certificada en economía solidaria, con un mínimo de cinco (5) años de experiencia general en el ejercicio de su profesión; y experiencia específica en tres (3) proyectos encaminados al emprendimiento y desarrollo productivo dirigidos a población vulnerable.
ESAL Nº 006-2025	- Un (1) Coordinador general - Profesional con experiencia de más de 24 meses de experiencia. - Un (1) Asistente administrativo / Jurídico: Profesional en área jurídica o administrativa. - Un (1) Profesional Área Contable o financiera.
CD-31-2025-6879	- Profesional Líder del Proyecto: Profesional especializado, con experiencia profesional mínima de diez (10) años y experiencia en al menos cuatro (4) proyectos. - Coordinador Operativo: Profesional con posgrado. - Coordinador Administrativo: Profesional con experiencia mínima de un año.
FDLCB-CAS-1679 -2024	Un (1) Coordinador: profesional con posgrado y experiencia profesional de al menos 3 años debidamente certificados.

La muestra analizada evidencia que la idoneidad no recae únicamente en la ESAL como persona jurídica, sino que se traslada principalmente al equipo humano que integra la ejecución del contrato. En la mayoría de los procesos revisados se exige la participación de un Coordinador Técnico, General o de Proyecto, con formación de posgrado y experiencia mínima de cinco (5) años o más en actividades relacionadas con el objeto contractual.

Adicionalmente, se contemplan apoyos logísticos y operativos que garanticen el adecuado funcionamiento del servicio y la disponibilidad del personal necesario para el cumplimiento del objeto contractual. En este sentido, se recomienda estimar y definir el personal mínimo requerido para la adecuada ejecución del presente proceso.

Se identifican tres niveles de estructura organizacional en la muestra:

Nivel de Dirección y Coordinación Estratégica: el 100% de la muestra se exige un líder de proyecto. La tendencia en la formación académica y experiencia es la siguiente:

> Formación de Posgrado: Observada en los Procesos 2, 4, 5, 7 y 8. Se exige título de especialización o maestría para asegurar una gerencia de proyectos robusta que mitigue riesgos financieros y técnicos.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Años de Experiencia: El rango es amplio, desde los 2 años (Proceso 3) hasta los 15 años (Proceso 5). En el Distrito de Cali (Procesos 1, 2 y 4), la media para coordinadores es de 5 a 6 años, lo cual asegura que el líder tenga la madurez necesaria para gestionar el Front-loading operativo sin comprometer la calidad.

Nivel de Apoyo Operativo y Logístico: Los procesos que involucran atención en territorio o entrega de bienes exigen personal de campo:

Especialistas en Territorio: El Proceso 4 (Desarrollo Económico) exige 4 apoyos logísticos, mientras que el Proceso 2 (Deporte) exige 10 reguladores. Esto es vital para proyectos con una logística de Última Milla compleja, como la entrega de insumos en sectores de ladera o rurales.
Mitigación del Burnout: Se observa que las entidades que atienden grandes poblaciones (Procesos 3 y 5) exigen equipos multidisciplinarios robustos (gestores, auxiliares, trabajadores sociales). Esto evita el Burnout (agotamiento) del equipo base, garantizando que el acompañamiento a los emprendedores sea constante y de alta calidad.

Nivel Administrativo, Financiero y Jurídico: Dado que se manejan recursos públicos y aportes de contrapartida, la estructura de costos de personal incluye:

Coordinación Administrativa: Presente en los Procesos 1, 2, 5, 6 y 7. Este perfil es el encargado de asegurar que el flujo de caja soporte la operación y de validar los indicadores de eficiencia de la ESAL.
Gestión de Compras: El Proceso 5 (Cesar) innova al exigir un Gestor de Compras. Este perfil es crítico para optimizar el Landed Cost (Costo Puesto en Destino) mediante negociaciones de volumen con proveedores de maquinaria y herramientas.

En el contexto de este proceso se ha identificado de acuerdo con el comportamiento histórico de contratación, por cuenta de las necesidades específicas de cada comuna se recomienda conservar el personal mínimo que sea utilizado históricamente:

- Coordinador técnico (1) profesional con posgrado – Se recomienda solicitar una experiencia que se encuentre dentro de un rango de 3 a 5 años.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

- Se recomienda solicitar a la entidad sin ánimo de lucro, aportar documento mediante el cual se compromete a cumplir con los apoyos logísticos comunitarios (promotores sociales o con certificado comprobable de trabajo en comunidad), que se consideren necesarios técnicamente para la ejecución del convenio.

- Garantías exigidas en los procesos consultados

Teniendo en cuenta la información obtenida en las secciones 6.1 a 6.3, las garantías en común exigidas en los procesos analizados son las siguientes:

Número de proceso	Garantías Exigidas
4146.010.32.1.1222.2026	- Cumplimiento Cumplimiento del convenio, 20% del valor del convenio Igual al del plazo de la ejecución del convenio y seis (6) meses más. - Calidad del servicio 20% del valor del convenio Igual al del plazo de la ejecución del convenio y seis (6) meses más. - Pago de salarios y prestaciones sociales Pago de salarios y prestaciones sociales Por el 10% del valor total del convenio Un término igual al del plazo de la ejecución del convenio y tres (3) años más. - Responsabilidad extracontractual y de indemnización RCE 200 SMMLV - o conforme a la suficiencia Una vigencia total igual a la ejecución del convenio.
4162.010.32.1.0491-2026	- Cumplimiento Cumplimiento del convenio, 20% del valor del convenio Igual al del plazo de la ejecución del convenio y seis (6) meses más. - Calidad del servicio 20% del valor del convenio Igual al del plazo de la ejecución del convenio y seis (6) meses más. - Pago de salarios y prestaciones sociales Pago de salarios y prestaciones sociales Por el 10% del valor total del convenio Un término igual al del plazo de la ejecución de 3 años más. - Responsabilidad extracontractual y de indemnización RCE 400 SMMLV – o conforme a la suficiencia Una vigencia total igual a la ejecución del convenio.
4146.010.32.1.1123.2026	- Cumplimiento del convenio ARTÍCULO 2.2.1.2.3.1.7. Garantía de cumplimiento – numeral 3. En concordancia con lo dispuesto en el ARTÍCULO 2.2.1.2.3.1.12. Suficiencia de la garantía de cumplimiento 20% del valor del convenio Igual al del plazo de la ejecución del convenio y seis (6) meses más. - Calidad del servicio ARTÍCULO 2.2.1.2.3.1.7. Garantía de cumplimiento – numeral 4. En concordancia con lo dispuesto en el ARTÍCULO 2.2.1.2.3.1.15. Suficiencia de la garantía de calidad del servicio 20% del valor del convenio Igual al del plazo de la ejecución del convenio y seis (6) meses más. - Pago de salarios y prestaciones sociales ARTÍCULO 2.2.1.2.3.1.7. Garantía de cumplimiento – numeral 6 En concordancia con lo dispuesto en el ARTÍCULO 2.2.1.2.3.1.13 Suficiencia de la garantía de pago de salarios, prestaciones sociales, legales e

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	indemnizaciones laborales Por el 10% del valor total del convenio Un término igual al del plazo de la ejecución de 3 años más. - Responsabilidad extracontractual y de indemnización ARTÍCULO 2.2.1.2.3.1.8. Cubrimiento de la responsabilidad civil extracontractual. En concordancia con lo dispuesto en el ARTÍCULO 2.2.1.2.3.1.1 7 Suficiencia del seguro de responsabilidad 005 civil extracontractual Numeral 2. 300 SMMLV – o conforme a la suficiencia Una vigencia total igual a la ejecución del convenio.
4171.010.32.1.164-2025	- Cumplimiento: por cuantía equivalente al 20% del valor total del convenio y seis (6) meses más. - Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales: por el 8% del valor total del convenio y con una vigencia igual a la del plazo del convenio y tres años más. - Calidad del servicio: Por una cuantía del 20% del valor total del convenio y con una vigencia igual a la del plazo del convenio, garantizando seis (6) meses más. - De responsabilidad Extracontractual: Por una cuantía de doscientos salarios mínimos mensuales legales vigentes (200 SMLMV) al momento de la expedición de la póliza. La vigencia de esta garantía se otorgará por todo el período de ejecución del convenio de asociación.
RECO-SGR-0022-2025	1. CUMPLIMIENTO: Por un monto equivalente al diez por ciento (10%) del valor inicial y por el término de ejecución del convenio y cuatro (4) meses más. De no realizarse la liquidación dentro del término mencionado deberá ampliarse la garantía por el término de dos (2) años. 2. CALIDAD DEL SERVICIO: Por una cuantía equivalente al Diez por ciento (10%) del valor del convenio y con una vigencia igual al término de ejecución del convenio y cuatro (4) meses más. 3. CALIDAD DE LOS BIENES: Por una cuantía equivalente al Cinco por ciento (5%) del valor del convenio y con una vigencia igual al término de ejecución del convenio y un (1) año más. 4. BUEN MANEJO Y CORRECTA INVERSIÓN DEL ANTICIPO. Por una cuantía equivalente al Cien por ciento (100%) del valor del anticipo y con una vigencia igual al término de ejecución del convenio y cuatro (4) meses más. 5. SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL: Por una cuantía equivalente al doscientos (200) SMLMV y con una vigencia igual a la ejecución del convenio.
ESAL Nº 006-2025	a) BUEN MANEJO Y CORRECTA INVERSIÓN DEL ANTICIPO: por una cuantía equivalente al cien por ciento (100%) del valor total de los recursos entregados en calidad de anticipo y vigente por el término del contrato y cuatro (04) meses más para su respectiva liquidación. b) DE CUMPLIMIENTO: del objeto del contrato y el pago de la cláusula penal, por un valor asegurado equivalente al diez por ciento (10%) del valor del contrato por el término de duración del presente contrato y cuatro (4) meses más. c) DE CALIDAD DEL SERVICIO: por una cuantía equivalente al diez por ciento (10%) del valor del contrato y una vigencia igual a la duración del mismo y cuatro (4) meses más. d) PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES E INDEMNIZACIONES: al personal empleado en el servicio por un valor asegurado igual a cinco por ciento (5%) del valor del contrato que deberá extenderse por el término de duración del contrato y tres (3) años más. e). RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRACONTRACTUAL: por una cuantía de 200 SMMLV por el termino de duración del contrato.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

CD-31-2025-6879	Cumplimiento 10% Vigencia igual al plazo del convenio y cuatro (4) meses más. Salarios 5% Vigencia igual al plazo del convenio y tres (3) años más. Responsabilidad civil extracontractual 300 SMMLV Vigencia igual al plazo del convenio. Calidad del servicio 10% Vigencia igual al plazo del convenio y cuatro (4) meses más.
FDLCB-CAS-1679 -2024	Cumplimiento del 20% por el plazo del convenio más 6 meses. Calidad del servicio del 20% por el plazo del convenio más 12 meses. Salarios del 10% por el plazo del convenio más 36 meses. Calidad y correcto funcionamiento de los bienes del 20% con una vigencia de 12 meses a partir del recibo a satisfacción de los elementos objeto del contrato. Responsabilidad civil extracontractual por 400 SMMLV con un plazo igual al de la ejecución del convenio.

Tras la revisión de la muestra, se identifican los siguientes comportamientos en la tasación del riesgo:

Buen Manejo y Correcta Inversión del Anticipo: Observado únicamente en los Procesos 5 (Cesar) y 6 (Chocó) con una suficiencia del 100%. Tendencia: En los procesos de la Alcaldía de Cali (Procesos 1, 2, 3 y 4), no se evidencia el uso de este amparo debido a que no se pactan anticipos, sino desembolsos condicionados a entregables, eliminando este riesgo desde la planeación.

Cumplimiento del Contrato: La suficiencia oscila entre el 10% (Procesos 5, 6 y 7) y el 20% (Procesos 1, 2, 3, 4 y 8). Se observa que el estándar en Santiago de Cali es del 20%, buscando una cobertura robusta que garantice la ejecución total del objeto, especialmente en proyectos de alta complejidad logística.

Pago de Salarios, Prestaciones Sociales e Indemnizaciones Laborales: La suficiencia varía entre el 5% (Procesos 6 y 7), el 8% (Proceso 4) y el 10% (Procesos 1, 2, 3 y 8). La vigencia se mantiene constante en 3 años tras la liquidación, de acuerdo con el término de prescripción de las acciones laborales en Colombia.

Responsabilidad Civil Extracontractual (RCE): Es el amparo con mayor variabilidad, fluctuando entre los 200 SMMLV (Procesos 1, 4, 5 y 6), 300 SMMLV (Procesos 3 y 7) y los 400 SMMLV (Procesos 2 y 8). La suficiencia de este amparo suele estar directamente relacionada con el valor total del convenio y el nivel de exposición de la entidad ante actividades masivas (ej. Proceso 2 - Ciclovía).

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Amparos Específicos (Innovación en la Cobertura):

Calidad del Servicio: Presente en la mayoría de los procesos (excepto el 6). Se observa que para servicios de formación y fortalecimiento, la suficiencia estándar es del 20% en Cali.

Calidad de los Bienes: El Proceso 8 (Ciudad Bolívar) incluye este amparo por el 20% durante 12 meses. Esto es un hito relevante para nuestro proceso, ya que la entrega de maquinaria e insumos a microempresas requiere asegurar que los equipos suministrados cumplan con fichas técnicas de larga duración.

En consecuencia, a lo anterior y teniendo en cuenta el objeto del presente contrato se recomienda emplear las siguientes:

Riesgos	Porcentaje	Vigencia
Cumplimiento	20% del valor total del convenio	Con una vigencia igual a la del plazo del convenio y seis (6) meses más
Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales	8% del valor total del convenio	Con una vigencia igual a la del plazo del convenio y tres (3) años más
Calidad del Servicio	20% del valor total del convenio	Con una vigencia igual a la del plazo del convenio, garantizando seis (6) meses más.
De responsabilidad Extracontractual	200 SMLMV	La vigencia de esta garantía se otorgará por todo el período de ejecución del convenio de asociación

- Códigos UNSPSC exigidos en los procesos consultados

Teniendo en cuenta la información obtenida en las secciones 6.1 a 6.3, los códigos UNSPSC comúnmente empleados son los siguientes:

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Código UNSPSC	Descripción
86111602	Servicios de educación de tiempo parcial para adultos
93141500	Desarrollo y servicios sociales
90141600	Promoción y patrocinio de eventos deportivos
90141700	Deportes aficionados y recreacionales
93141600	Población
93141500	Desarrollo y servicios sociales
86111602	Servicios de educación de tiempo parcial para adultos
80101600	Gerencia de proyectos
90101800	Servicios de comida para llevar y a domicilio
93141500	Desarrollo y servicios sociales
80141900	Exhibiciones y ferias comerciales
86132000	Servicios de educación y capacitación en administración
80141600	Actividades de ventas y promoción de negocios
80141902	Reuniones y eventos
86101705	Capacitación administrativa
80101501	Servicios de asesoramiento sobre la puesta en marcha de empresas nuevas
86101600	Servicios de capacitación vocacional científica
86101700	Servicios de capacitación vocacional no - científica
44111500	Agendas y accesorios
93141500	Desarrollo y servicios sociales
80101600	Gerencia de proyectos
80101500	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa
80141900	Exhibiciones y ferias comerciales
77101600	Planeación ambiental
80141700	Distribución
82101600	Publicidad difundida

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

En consecuencia con los anterior y teniendo en cuenta el objeto del presente contrato se recomienda emplear los siguientes códigos:

Segmento		Familia		Clase		Producto	
80	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	8010	Servicios de asesoría de gestión	801015	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa	80101501	Servicios de asesoramiento sobre la puesta en marcha de empresas nuevas
80	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	8014	Comercialización y distribución	801419	Exhibiciones y ferias comerciales	80141900	Exhibiciones y ferias comerciales
80	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	8014	Comercialización y distribución	801419	Exhibiciones y ferias comerciales	80141902	Reuniones y eventos
86	Servicios Educativos y de Formación	8610	Formación profesional	861017	Servicios de capacitación vocacional no - científica	86101705	Capacitación administrativa
86	Servicios Educativos y de Formación	8613	Servicios educativos especializados	861320	Servicios de educación y capacitación en administración	86132000	Servicios de educación y capacitación en administración

6.6. OTRAS CONSULTAS

No aplica

7. ESTUDIO DE LA OFERTA

El estudio de la oferta busca identificar potenciales proveedores y determinar si estos están en capacidad de satisfacer la necesidad en las condiciones identificadas por el Secretaría de Desarrollo Económico si el presupuesto es acorde a los precios del mercado y si existen alternativas o innovaciones que deban ser consideradas para estructurar el proceso de contratación relacionado con Aunar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y humanos para la para la contratación de servicios integrales orientados al desarrollo de asistencia técnica, el cierre de brechas y la

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

promoción de la industria creativa del Distrito de Santiago de Cali, con el fin de fortalecer, visibilizar y mejorar la competitividad del ecosistema creativo

7.1. PROVEEDORES QUE PROVEEN EL BIEN, OBRA O SERVICIO

La tabla N°17 detalla los proveedores identificados desde el análisis del gasto histórico para unar esfuerzos técnicos, administrativos, financieros y humanos para fortalecer las capacidades empresariales y productivas de emprendedores, microempresarios y micronegocios ubicados de las Comunas 14, 15, corregimiento de Navarro y la Castilla de Santiago de Cali en la vigencia 2026.

Tabla 17. Proveedores

Nombre	NIT	TIPO	SECTOR	UBICACIÓN
CORPORACION DE DESARROLLO PRODUCTIVO	800.234.799-2	entidad mixta, apoyada por la Alcaldía y otros gremios, brinda soporte técnico y desarrollo empresarial	Calzado, Cuero y Marroquinería	Cali
FUNDACIÓN ALFEREZ REAL	805.027.275-6	Entidad sin ánimo de lucro	Otras actividades de servicio de apoyo a las empresas n c p	Cali
ONG CRECER EN FAMILIA	805.020.621-1	Entidad sin ánimo de lucro	Otros tipos de educacion n c p	Cali
UT CORPORACION AMERICA	901.965.277-2	Consorcio	Actividades de otras asociaciones n.c.p.	Cali
FUNAMASS	900.429.658-3	Entidad sin ánimo de lucro	Catering para eventos	Villanueva

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

FUNDACION NUEVOS KAMINOS	900.550.203-2	Entidad sin ánimo de lucro	Prestación de servicios en el ámbito de protección social	Chocó
FUNDACION POR UNA SONRISA	900.194.256-5	Entidad sin ánimo de lucro	Actividades de otras asociaciones n c p	Barranquilla
UNIEMPRESARIAL	830.084.876-6	Entidad sin ánimo de lucro	Otros tipos de educacion n c p	Bogotá

Fuente propia: Análisis del Gasto Histórico

Teniendo en cuenta que existen ESALES que pueden proveer el servicio, producto del análisis del gasto histórico, la Secretaría de Desarrollo Económico realizó la solicitud de información a proveedores en línea a través de la plataforma SECOP II, bajo el número 4171.012-2026 el 13 de marzo del 2026 con un plazo de diligenciamiento hasta el 17 de marzo de 2026, tal y como se muestra en el pantallazo a continuación:

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.



Como respuesta a esta solicitud de información a proveedores, la entidad recibió manifestación de 4 interesados, quienes presentaron sus intenciones de participación dentro de los términos definidos.

LISTA DE OFERTAS — Opciones

Referencia de oferta	Entidad	Presentada	Oferta
SIP 171.012 de 2026 CREE&CREA	Fundación para el crecimiento social y empresarial cree y crea	17/03/2026 1:57 PM	277.000.000
SOLICITUD DE INFORMACION APORTE	ASOIM IN 1	17/03/2026 8:43 AM	276.285.714
EMPRENDIMIENTO	FUNDACIÓN HORIZONTE AZUL	16/03/2026 11:23 AM	2.005.371.821
FORTALECIMIENTO	SEMILLA PAIS	16/03/2026 11:16 AM	1.991.560.720

Fundacion para el crecimiento social y empresarial cree y crea, con un aporte en especie de 14,3%
ASOIM IN 1, con un aporte en especie del 14,2%
Fundación Horizonte Azul, con un aporte en especie de 3,7%
Semilla Pais, con un aporte en especie del 2,9%

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

A partir del análisis de la Solicitud de Información Pública (SIP), se identificó el interés de diversas ESALES en participar. Considerando que el histórico de aportes de la entidad oscila entre el 7% y el 30%, el área técnica definió actividades complementarias para ampliar el alcance del proceso. Dichas actividades, validadas mediante el estudio de mercado del punto 8, integran componentes del proyecto original y nuevas acciones estratégicas las cuales representan una aporte mínimo habilitante del 7,95%.

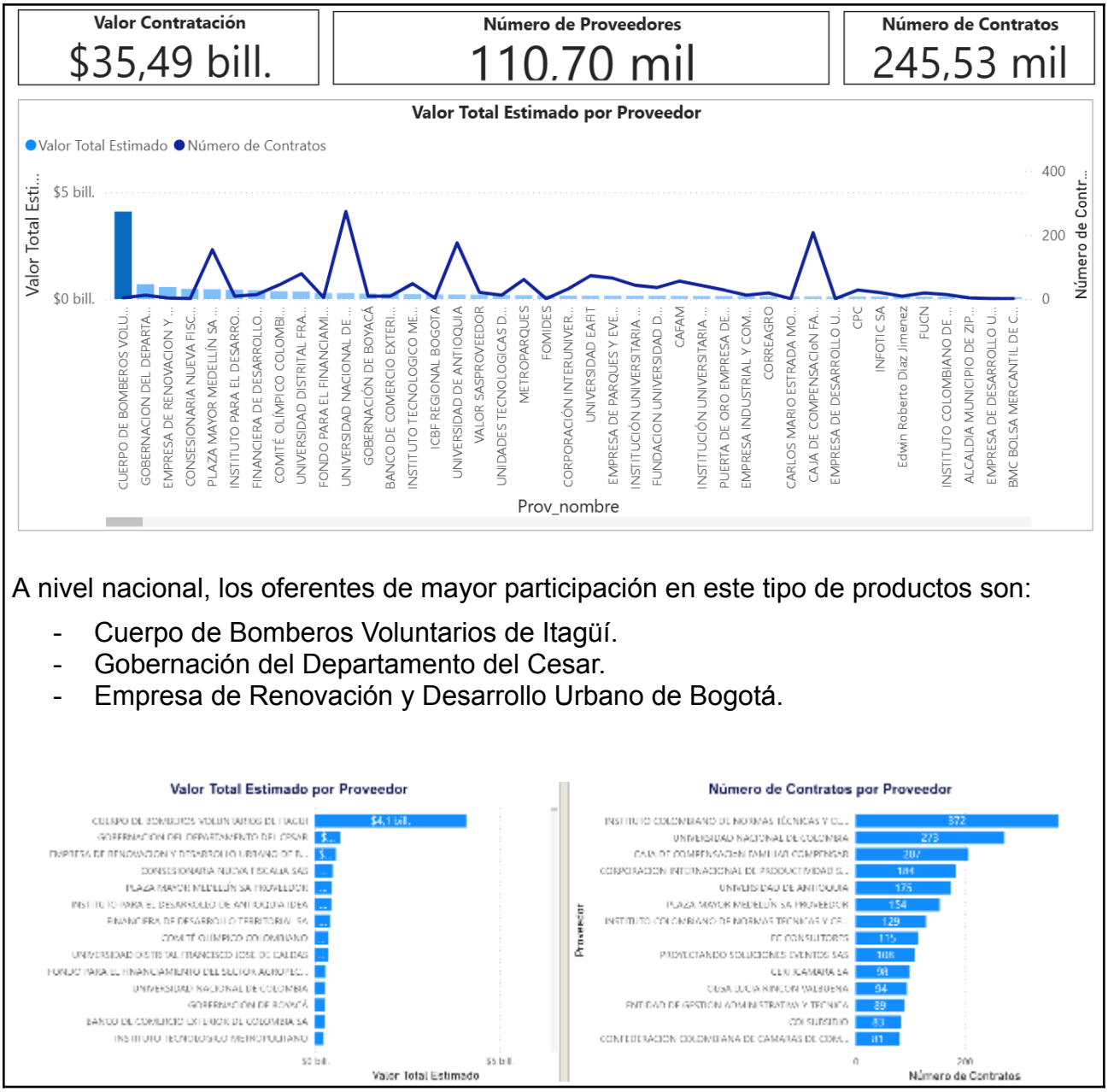
7.2. CONSULTA DE PROVEEDORES DEL BIEN, OBRA O SERVICIO A TRAVÉS DEL MODELO DE ABASTECIMIENTO ESTRATÉGICO

En el Modelo de Abastecimiento Estratégico (MAE) dispuesto por Colombia Compra Eficiente, análisis de la oferta, empleando los respectivos filtros aplicados correspondientes a los códigos UNSPSC de tercer nivel identificados para el presente proceso:

Clase	Descripción
801015	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa
801419	Exhibiciones y ferias comerciales
861017	Servicios de capacitación vocacional no - científica
861320	Servicios de educación y capacitación en administración

Se evidencian los siguientes resultados:

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.



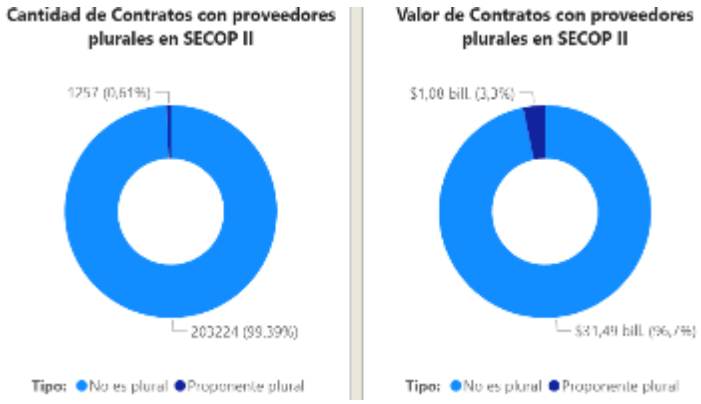
A nivel nacional, los oferentes de mayor participación en este tipo de productos son:

- Cuerpo de Bomberos Voluntarios de Itagüí.
- Gobernación del Departamento del Cesar.
- Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

En cuanto a cantidad de contratos, la lista la encabezan:

- Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación.
- Universidad Nacional de Colombia.
- Caja de compensación familiar COMPENSAR.



Sólo un 3,3% de las contrataciones de este tipo se materializan con proponentes plurales.

7.3. IDENTIFICACIÓN DE MIPYMES, EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS DE MUJERES

Las Entidades Sin Ánimo de Lucro son personas jurídicas que se constituyen por la voluntad de asociación o creación de una o más personas (naturales o jurídicas) para realizar actividades en beneficio de asociados, terceras personas o comunidad en general. Las ESAL no persiguen el reparto de utilidades entre sus miembros.

La anterior definición, ajustada a la normatividad colombiana, deja en claro los siguientes puntos (Consejo Técnico de la Contaduría Pública, 2015):

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

1. Las ESAL deben ser personas jurídicas.

2. Las actividades de las ESAL pueden beneficiar a los asociados, a terceros o al público en general. Esto suma un elemento de complejidad, porque genera una amplia gama de posibilidades de estructura.

3. No persiguen distribuir utilidades. Sin embargo, en algunos casos sí hay reparto de excedentes, como sucede con las entidades del sector solidario.

[…] pese a que el artículo 31 de la Ley 2069 de 2020 introdujo criterios diferenciales para el acceso a Mipymes al sistema de compras públicas, esto es, para los procesos de selección que adelanten las Entidades Estatales, lo cierto es que, como se indicó previamente, los procesos que se adelantan a través del Decreto 092 de 2017 no se consideran como tal, parte de dicho sistema. Por ello, sería contrario a la ley, que se procurará incentivar la participación de Mipymes en un procedimiento que no integra el sistema de compras públicas.

A lo anterior, se le suma que, los negocios jurídicos que adelantan las Entidades Estatales en aplicación del Decreto 092 de 2017, se suscriben con ESAL, quienes, por regla general, no cumplen la condición de Mipymes. Esto, en razón a que, según el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011 sólo podrán ser Mipymes las empresas entendidas éstas como unidades de explotación económica que buscan el reparto de utilidades entre los miembros de la empresa. Caso contrario para las ESAL, pues estas están destinadas a realizar una actividad de interés general sin esperar la repartición de utilidades, por lo que no podrían considerarse Mipymes para ningún efecto en procesos de contratación; salvo, en los eventos en que sean consideradas como entidades de economía solidaria y participen en los procedimientos contractuales que se adelanten en aplicación del EGCAP.

Por otra parte, es importante aclarar que los artículos 32 de la Ley 2069 de 2020 y el artículo 2.2.1.2.4.2.15 del Decreto 1082 del 2015 –adicionado por el artículo 3 del Decreto 1860 de 2021– definieron el ámbito de aplicación de los requisitos habilitantes diferenciales y puntajes adicionales para los emprendimientos y empresa de mujeres, estableciendo que estos se aplicarán en los procesos contractuales en que resulte aplicable los procedimientos de licitación pública, selección abreviada de menor cuantía

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

y concurso de méritos, así como los procesos competitivos que adelanten las entidades exceptuadas del EGCAP. En tal sentido, las demás modalidades de selección del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007 que no se encuentren relacionadas en ese listado están excluidas, lo que descarta su aplicación, entre otros, en la selección abreviada por subasta inversa, en la mínima cuantía y en los procesos competitivos de que trata el Decreto 092 de 2017 (...)[2].

7.4. IDENTIFICACIÓN DE CRITERIOS QUE PROMUEVEN LA INCLUSIÓN SOCIAL E INCORPORACIÓN DE POBLACIÓN VULNERABLE

Como primera medida se identifica que el artículo 2.2.1.2.4.2.16 del Decreto 1860 de 2021 exige a las Entidades estatales un análisis para el fomento a la ejecución de contratos estatales por parte de población en pobreza extrema, desplazados por la violencia, personas en proceso de reintegración o reincorporación y sujetos de especial protección constitucional. Para la participación de estos grupos poblacionales, las Entidades deberán consignar en sus pliegos de condiciones o documentos equivalente, previo análisis de oportunidad, conveniencia y de conformidad con el objeto contractual y alcance de las obligaciones, que los contratistas destinen al cumplimiento del objeto del proceso de selección con la provisión de bienes o servicios por parte de población en pobreza extrema, desplazados por la violencia, personas en proceso de reintegración o reincorporación y sujetos de especial protección constitucional.

Así las cosas, este factor no constituye un factor puntuable sino un aspecto que deberá atenderse en el marco de la ejecución del convenio para fomentar la participación de sujetos de especial protección en la ejecución de este. Conforme a lo anterior, se recomienda incluir este criterio dentro del proceso.

[2] Concepto C – 003 de 2024, Radicación: Respuesta a consultas acumuladas Nos. P20240107000135 y P20240107000136, Agencia Nacional de Contratación Pública-Colombia Compra Eficiente, enlace: https://www.beltranpardo.com/wp-content/uploads/2024/02/Concepto-C-003.pdf

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

7.5. IDENTIFICACIÓN DE SERVICIOS DE ORIGEN NACIONAL Y/O PRODUCTORES AGROPECUARIOS LOCALES

No aplica

7.6. CADENA DE SUMINISTRO

El éxito de la intervención en las unidades productivas de Comunas / Corregimientos depende de la comprensión de su cadena de suministro. Los micronegocios de la economía popular suelen operar en cadenas fragmentadas y de baja escala. El presente proceso busca tecnificar los siguientes eslabones para garantizar la sostenibilidad del impacto:

Sourcing y Abastecimiento de Insumos

La mayoría de los beneficiarios de las zonas de Intervención enfrentan altos costos de insumos debido a la compra al por menor y la falta de poder de negociación frente a proveedores mayoristas.

En términos de la intervención del proceso, el fortalecimiento técnico debe orientar a los beneficiarios en la identificación de proveedores estratégicos y el fomento de la asociatividad para la compra conjunta. Se recomienda que la ESAL transfiera conocimientos sobre gestión de inventarios mínimos para evitar la ruptura de stock o el sobrecosto por compras de urgencia, factores que erosionan la rentabilidad del micronegocio.

Transformación y Valor Agregado

En este eslabón se localiza el impacto directo de la entrega de Activos Productivos. Muchas unidades productivas en las comunas y corregimientos operan con maquinaria obsoleta o procesos manuales que limitan su capacidad de respuesta.

Desde esta óptica, la intervención del proceso implica que la cadena de suministro se fortalece mediante la modernización de la base técnica. La asistencia técnica se enfocará en optimizar los tiempos de producción y mejorar los estándares de calidad del

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

producto final, permitiendo que el micronegocio pase de una producción de subsistencia a una con capacidad de escala para mercados más exigentes.

Logística de Distribución y Última Milla

La ubicación geográfica de los beneficiarios (especialmente en los corregimientos de zona de ladera o comunas periféricas) representa un reto logístico. Los costos de transporte suelen ser desproporcionados frente al valor del producto.

La intervención del proceso promoverá la creación o fortalecimiento de Circuitos Cortos de Comercialización. El estado del arte de la cadena de suministro para micronegocios sugiere reducir intermediarios y conectar directamente al productor de la zona rural o del barrio con el consumidor final o con mercados institucionales del Distrito, utilizando herramientas digitales para la coordinación logística.

Flujo de Información y Canales de Venta

La cadena de suministro moderna es, ante todo, una cadena de información. La falta de visibilidad sobre la demanda real genera desperdicios o pérdida de oportunidades de venta.

El componente de formación digital busca integrar a los micronegocios en plataformas de comercialización y redes sociales. Al digitalizar el contacto con el cliente, se optimiza el flujo de pedidos, permitiendo una planificación de la producción basada en datos reales y no en suposiciones, cerrando la brecha entre la oferta local y la demanda distrital.

Logística Inversa y Sostenibilidad

Alineado con las tendencias de economía circular, se incentivará a los beneficiarios a gestionar sus residuos y devoluciones como parte de su responsabilidad ambiental y ahorro de costos.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

La asistencia técnica incluirá pautas básicas para la reutilización de subproductos y la optimización de empaques, buscando que la cadena de suministro sea ambientalmente responsable y económicamente eficiente.

7.7. ESTRUCTURA DE COSTOS

El análisis de la estructura de costos permite comprender cómo se componen los precios en el mercado de servicios de fortalecimiento empresarial y suministro de activos productivos, costos directos e indirectos que podrían hacer parte del presupuesto:

A. **Talento Humano Especializado:** Comprende los honorarios de consultores, mentores y gestores territoriales encargados del diagnóstico y la asistencia técnica personalizada en las dimensiones empresarial, comercial y productiva.
B. **Cierre de Brechas (Activos e Insumos):** Rubro destinado a la adquisición de elementos, maquinaria liviana, herramientas tecnológicas o materias primas necesarias para mejorar la capacidad instalada de los micronegocios.
C. **Operación y Logística Territorial:** Incluye los gastos de desplazamiento a zonas rurales, alquiler de espacios para talleres grupales y la organización de eventos o ferias de visibilización comercial.
D. **Costos Indirectos y Administrativos:** Contempla los gastos legales, garantias, costos bancarios y el margen de imprevistos para mitigar la volatilidad de precios e inflación proyectada para la vigencia 2026.
E. **Aportes de Contrapartida de la ESAL**

7.8. INDICADORES FINANCIEROS Y ORGANIZACIONALES

Conforme a la *"Guía para la contratación con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad"* de Colombia Compra Eficiente, los indicadores financieros asociados a la eficiencia de la ESAL muestran su grado de madurez y de dedicación a proyectos misionales. Las entidades sin ánimo de lucro tienen el deber de llevar contabilidad, por ello, la Entidad Estatal debe establecer criterios objetivos relacionados con los resultados financieros de las entidades sin ánimo de lucro, así comparar su idoneidad y contratar con la ESAL que muestre resultados sólidos. La Entidad Estatal puede verificar estos indicadores a través de declaraciones tributarias, estados

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

financieros, en ese sentido de la Secretaría de Desarrollo Económico solicitará la siguiente documentación:

1. Estados Financieros con corte a diciembre 31 de 2024 debidamente firmados por el Representante Legal, el Contador Público y/o Revisor Fiscal cuando así lo obligue la Ley.

2. Notas a los estados financieros acompañados por el dictamen del revisor fiscal.

3. Balance general con corte a diciembre 31 de 2024.

4. Fotocopia del RUT de la ESAL y del representante legal. El RUT de la ESAL debe estar actualizado y haber realizado el proceso de calificación o permanencia en el régimen tributario especial del impuesto sobre la renta, conforme a lo dispuesto en el decreto 2150 del año 2017.

5. Certificación articulo 50 ley 789 de 2002, en concordancia con el artículo 23 de la ley 1150 de 2007. Esto es que la ESAL haya cumplido durante los 6 meses anteriores a la fecha de entrega de la presente certificación, con lo pagos al sistema de seguridad social y salud, pensiones y riesgos profesionales y con los aportes parafiscales correspondientes a todos sus empleados vinculados por contrato de trabajo, por lo que declara que se encuentra a PAZ Y SALVO con la Empresas Promotoras de Salud - EPS, Fondos de Pensiones, Administradoras de Riesgos Profesionales - ARP, Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar -ICBF y Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA. Nota: La presente certificación debe ser firmada por el Representante Legal de la empresa o por el Revisor Fiscal en caso de que la empresa tenga ese cargo. En caso de que la empresa tenga menos de seis (6) meses de ser creada, deberá certificar el cumplimiento a partir de la fecha de su constitución.

6. Declaración de Renta del año 2022, 2023 y 2024.

7. Fotocopia de la Tarjeta Profesional y Cédula de ciudadanía, antecedentes disciplinarios del Contador acompañado del certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Junta Central de Contadores, y fotocopia de la cédula y tarjeta profesional del revisor fiscal acompañado del certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Junta Central de Contadores.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

8. Fotocopia de la Tarjeta Profesional y Cédula de ciudadanía, antecedentes disciplinarios del Revisor Fiscal, acompañado del certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Junta Central de Contadores.

9. Documento de gobierno corporativo.

10. Política de conflictos de interés.

11. Política de manejo de riesgos operativos y archivo de documentos.

12. Política documentada de compensación de administradores y miembros de junta

La capacidad financiera busca establecer condiciones mínimas en relación con la salud financiera de los proponentes, particularmente demostrar su aptitud para cumplir oportuna y cabalmente el objeto del contrato a través del análisis de su liquidez, endeudamiento y razón de cobertura de intereses. En ese sentido, la capacidad financiera que la entidad requiera para un proceso de contratación debe ser adecuada y proporcional a la naturaleza, forma de pago, plazo, complejidad, riesgo y al valor del contrato.

La Secretaría de Desarrollo Económico del Distrito de Santiago de Cali, determinó el comportamiento financiero del sector, revisando la información financiera de una muestra aleatoria de empresas ESAL a diciembre de 2024, que corresponde a la última muestra disponible a la fecha.

Para el cálculo de estos indicadores se hicieron los siguientes procedimientos estadísticos:

De acuerdo con la base mencionada, se tomó una muestra de 19 posibles proponentes tipo ESAL. Se les aplicó el método estadístico de puntuación z. Este método estadístico permite identificar los datos que tienen un comportamiento anormal o extraño, que están fuera del rango normal, el cual se encuentra entre: | -3 a 3 |. Se eliminaron algunos datos atípicos y además se aplicó el método de Winsorización, el cual es un método estadístico que permite ponderar los valores extremos, dándole al indicador un

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

comportamiento de mayor normalidad contemplando una desviación estándar. Además, se trabajó con un intervalo de confianza del 0,95.

Después de realizar el proceso de Winsorizacion y de aplicar la metodología de la puntuación Z, arrojó los siguientes resultados:

	Metodo del intervalo de confianza		
	Índice de Liquidez	Nivel de endeudamiento	Razón de Cobertura de Intereses
Tamaño de la muestra	19,00	18,00	9,00
Mínimo	0,01	0,19	0,60
Máximo	3,89	1,00	6,40
Mediana	1,58	0,46	3,48
Promedio	1,98	0,52	3,60
Desviación estándar	1,06	0,24	1,93
Nivel de confianza	0,95	0,95	0,95
Valor t	2,09	2,10	2,26
Límite inferior	1,41	0,43	2,15
Límite superior	2,16	0,66	5,06

INDICADORES DE CAPACIDAD FINANCIERA (IFH)

A partir de la metodología presentada, se determinan los siguientes indicadores habilitantes para el presente proceso:

A. Índice de Liquidez (IL)

- Cálculo: (Activo Corriente / Pasivo Corriente)
- Valor Habilitante: Mayor o igual a 1.41 (>1,41)
- Sustentación: Este valor representa el promedio de la muestra analizada (IL_mean = 1,41). Garantiza que el asociado tenga capacidad para cubrir sus obligaciones de corto plazo y ejecutar las actividades iniciales de convocatoria y formación con recursos propios, asegurando un Payback social oportuno.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

B. Índice de Endeudamiento (IE)

- Cálculo: (Pasivo Total / Activo Total)
- Valor Habilitante: Menor o igual a 0.66 (<0,66)
- Sustentación: Resultante de la media aritmética de la muestra (NE_mean= 0,66). Este nivel asegura que la ESAL mantenga una autonomía financiera saludable y que su operación no dependa excesivamente de terceros, mitigando el riesgo de parálisis por obligaciones financieras previas.

C. Razón de Cobertura de Intereses (RCI)

- Cálculo: (Utilidad Operacional / Gastos Financieros)
- Valor Habilitante: Mayor o igual a 2.15 (>2,15)
- Sustentación: Obtenido promediando los procesos que exigían este indicador en la muestra. Un RCI de 2,15 asegura que la ESAL tiene flujo de caja operativo suficiente para atender sus compromisos financieros, factor crítico si el asociado requiere apalancamiento para la compra masiva de maquinaria e insumos (Front-loading).

24. INDICADORES DE EFICIENCIA ORGANIZACIONAL (ESPECÍFICOS PARA ESAL)

En cumplimiento de la Guía de Colombia Compra Eficiente para la contratación con ESAL y en coherencia con la tendencia identificada en los procesos de la muestra de la Alcaldía de Cali (Procesos 1, 2 y 3), se establece el siguiente indicador en reemplazo de los indicadores de rentabilidad comercial (ROE/ROA):

Indicador de Eficiencia Operativa

- Cálculo: (Gastos de implementación de proyectos / Total gastos de funcionamiento de la ESAL)

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

- Valor Habilitante: Mayor o igual al 20.21% (>20,21%)

- Sustentación: Este valor es el promedio de los requerimientos de eficiencia identificados en la muestra (IEO_mean = 20,21%). Garantiza que el asociado sea una entidad con vocación ejecutora, donde la mayor parte de su estructura de costos se destina a la realización de proyectos y no al sostenimiento de burocracia interna, optimizando el Landed Cost de la intervención en las cuatro comunas.

El indicador de eficiencia tiene como finalidad verificar la adecuada destinación de los recursos de las entidades sin ánimo de lucro (ESAL), identificando la proporción de recursos orientados al desarrollo e implementación de proyectos frente al total de los gastos de funcionamiento de la entidad.

$$\text{Indicador de Eficiencia} = \frac{\text{Gastos de implementación de proyectos}}{\text{Total de gastos de funcionamiento de la ESAL}} \times 100$$

Dónde:

- Gastos de implementación de proyectos: Corresponde a los recursos ejecutados directamente en el desarrollo de programas, proyectos o actividades misionales de la entidad.
- Total de gastos de funcionamiento de la ESAL: Corresponde al total de los gastos reportados por la entidad durante la vigencia fiscal evaluada.

Requisito habilitante – Indicador de eficiencia

En términos generales, el conjunto de organizaciones analizadas evidencia capacidad financiera suficiente para la ejecución de proyectos sociales, reflejada en niveles adecuados de liquidez, endeudamiento controlado y generación de resultados operacionales positivos en varias entidades. No obstante, se identifican algunas organizaciones con mayores niveles de endeudamiento o liquidez limitada, lo cual

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

resalta la importancia de evaluar los indicadores financieros como parte de los requisitos habilitantes para garantizar la adecuada ejecución de los recursos públicos y la sostenibilidad de los proyectos sociales.

La muestra establecida para este proceso es la siguiente:

Tabla 18. Indicadores Financieros

PROCESO / INDICADOR	IEO
4146.010.32.1.1222.2026	0,18
4162.010.32.1.0491-2026	0,25
4146.010.32.1.1123.2026	0,18
4171.010.32.1.164-2025	N.A.
RECO-SGR-0022-2025	N.A.
ESAL Nº 006-2025	N.A.
CD-31-2025-6879	N.A.
FDLCB-CAS-1679 -2024	N.A.
Media Aritmética	**0,20**
Tamaño de la muestra	3

7.9. INDICADORES FINANCIEROS Y ORGANIZACIONALES DIFERENCIALES

No Aplica.

8. ESTUDIO DEL MERCADO

Para establecer el presupuesto del **aporte de la ESAL**, se tomaron como base las cotizaciones recibidas mediante correo electrónico. El precio de referencia por actividad se determinó mediante el promedio de dichas ofertas, lo que permitió consolidar el presupuesto final .

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

El aporte mínimo para la ESAL asociada se ha determinado con base en la necesidad evidenciada de algunas actividades que se encuentran en el proyecto inversión y además, se identificó la necesidad de solicitar actividades complementarias, con el fin de robustecer su ejecución operativa en términos de garantizar la participación efectiva de la población a quien va dirigido el proyecto, así mismo aportar a la dinamización del desarrollo económico en cada territorio a través de la realización de ferias empresariales o laborales respectivamente, para ello la entidad realizó un estudio de mercado, promediando las cotizaciones recibidas para definir los precios de referencia de dichas actividades con el objetivo de estimar el aporte mínimo habilitante de manera integral.

Como resultado de esto, se espera recibir un aporte mínimo por parte del asociado de un 7,95 % del valor total del aporte del Distrito, es decir **CIENTO SESENTA Y SEIS MILLONES NOVECIENTOS SETENTA Y CINCO MIL SEISCIENTOS UN PESO PESOS MCTE ($166.975.601)** el cual se definirá como la contrapartida habilitante mínima para el presente proceso. El detalle de lo anterior se encuentra a continuación:

APORTE MINIMO						
Fortalecimiento empresarial a las microempresas y micronegocios de la comuna 14 de Santiago de Cali - BP-26005954						
Ítem	**Actividad**	**Actividades detalladas**	**Indicador**	**Cantidad**	**Valor Unitario que ofrece la ESAL**	**Valor Total actividad que ofrece la ESAL**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y caracterización de beneficiarios de la comuna 14	Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentación tipo picht y visitas de verificación de la existencia de las unidades productivas.	Número	3	$ 1.050.000	$ 3.150.000
		ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá aportar, al proceso de selección tipo pitch jornadas adicionales, con sus respectivos equipamientos técnicos y humanos, necesarios para esta actividad				
		ALCANCE DEL APORTE: Una vez seleccionados los beneficiarios mediante el proceso de presentación tipo pitch, el asociado deberá realizar visitas de verificación en campo para comprobar la existencia y operatividad de las unidades productivas. Estas visitas deberán	Número	100	$ 110.000	$ 11.000.000

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

		evidenciarse en herramientas institucionales de Planeación Distrital como el SAUL (Sistema Automatizado en Línea) y el Geovisor IDESC (Infraestructura de Datos Espaciales de Santiago de Cali).				
1.1.2	Realizar acompañamiento técnico empresarial que permita el fortalecimiento de los emprendedores y empresarios en diferentes temas empresariales de la comuna 14	Realizar formación en Plan de Negocios Nivel, para los 100 emprendedores, distribuidos en 4 grupos de 25 personas cada uno, cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4 horas, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocios y habrán creado su propio plan y modelo de negocios plasmado en el Lienzo Lean Canvas. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá brindar una hora y media (1,5) horas de asesoria empresarial a cada beneficiario para la estructuración del plan de compras de su unidad productiva, el cual incluye la identificación de insumos y equipos a solicitar. Esta actividad tiene el propósito de fortalecer y potenciar su formación en la elaboración del plan de negocio	Horas	150	$ 97.847	$ 14.677.050
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades económicas de los beneficiarios del proyecto de la comuna 14	Suministrar insumos y/o herramientas para cada una de las unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría. ALCANCE DEL APORTE: El asociado debera suministrar apoyo logístico para la realización de eventos públicos de entrega de insumos a los beneficiarios del proyecto, incluyendo el alquiler de espacio, sillas, mesas y sonido, así como la provisión de refrigerios y certificados	Numero	2	$ 4.450.000	$ 8.900.000
		Suministrar logística de transporte para la entrega de insumos a los beneficiarios de las unidades productivas ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá complementar y fortalecer las actividades logísticas de transporte para la entrega de insumos a los 100 beneficiarios de las unidades productivas	Numero	1	$ 2.686.230	$ 2.686.230
		Total Comuna 14				**$ 40.413.280,00**

Fortalecimiento empresarial a las microempresas y micronegocios con enfoque diferencial y de género de la de la comuna 15 de Santiago de Cali - BP-26005531						
Ítem	**Actividad**	**Actividades detalladas**	**Indicador**	**Cantidad**	**Valor Unitario que ofrece la ESAL**	**Valor Total actividad que ofrece la ESAL**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y	Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de	Número	4	$ 1.050.000,00	$ 4.200.000,00

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	caracterización de beneficiarios de la comuna 15	una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona beneficiaria. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentacion tipo pitch y visitas de verificacion de la existencia de las unidades productivas. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá aportar, al proceso de selección tipo pitch jornadas adicionales, con sus respectivos equipamientos técnicos y humanos, necesarios para esta actividad				
		ALCANCE DEL APORTE: Una vez seleccionados los beneficiarios mediante el proceso de presentación tipo pitch, el asociado deberá realizar visitas de verificación en campo para comprobar la existencia y operatividad de las unidades productivas. Estas visitas deberán evidenciarse en herramientas institucionales de Planeación Distrital como el SAUL (Sistema Automatizado en Línea) y el Geovisor IDESC (Infraestructura de Datos Espaciales de Santiago de Cali).	Número	150	$ 110.000,00	$ 16.500.000,00
1.1.2	Realizar acompañamiento técnico y empresarial a las microempresas y micronegocios de la comuna 15	Realizar formación en Plan de Negocios dirigida a 150 emprendedores, distribuidos en seis (6) grupos: cada grupo de 25 personas. Cada grupo participará en cinco (5) sesiones presenciales de cuatro (4) horas cada una, completando un total de veinte (20) horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocio y habrán construido su propio plan, estructurado mediante el Lienzo Lean Canvas ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá brindar una hora y media (1,5) horas de asesoria empresarial a cada beneficiario para la estructuración del plan de compras de su unidad productiva, el cual incluye la identificación de insumos y equipos a solicitar. Esta actividad tiene el propósito de fortalecer y potenciar su formación en la elaboración del plan de negocio	Horas	225	$ 97.846,00	$ 22.015.350,00
		Realizar formación en Mercadeo, ventas, marketing digital y Medios de Pago Digitales dirigida a 150 emprendedores, distribuidos en seis (6) grupos: cada grupo de 25. Cada grupo participará en cinco (5) sesiones presenciales de cuatro (4) horas cada una, completando un total de veinte (20) horas de capacitación por grupo. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, con el propósito de mejorar la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor	Numero	1	$ 14.775.000,00	$ 14.775.000,00

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

		haya desarrollado su propia estrategia de marketing digital, utilizando herramientas como Marketplace e Instagram Shopping. ALCANCE DEL APORTE: El asociado debera realizar una (1) feria comercial que permita visibilizar los productos, servicios y las capacidades de las unidades productivas del proyecto, incluye la convocatoria, coordinación y el montaje logístico necesario para su realización, garantizando las condiciones adecuadas para la exhibición y comercialización de los productos de los beneficiarios				
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades económicas de la comuna 15	Suministrar insumos a cada una de las 150 unidades productivas seleccionadas, de acuerdo con las necesidades y requerimientos identificados durante el proceso de caracterización y asesoría técnica, los cuales serán entregados en un evento público ALCANCE DEL APORTE: El asociado debera suministrar apoyo logístico para la realización de eventos públicos de entrega de insumos a los beneficiarios del proyecto, incluyendo el alquiler de espacio, sillas, mesas y sonido, así como la provisión de refrigerios y certificados	Numero	2	$ 6.675.000,00	$ 13.350.000,00
		Suministrar la logística de transporte requerida para trasladar los insumos de cada una de las unidades productivas seleccionadas hasta el lugar del evento público donde serán entregados a los beneficiarios ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá complementar y fortalecer las actividades logísticas de transporte para la entrega de insumos a los 150 beneficiarios de las unidades productivas	Numero	1	$ 4.536.165,00	$ 4.536.165,00
Total comuna 15						**$ 75.376.515,00**
Fortalecimiento empresarial a las microempresas y micronegocios del corregimiento Navarro de Santiago de Cali - BP-26005517						
Ítem	**Actividad**	**Actividades detalladas**	**Indicador**	**Cantidad**	**Valor Unitario que ofrece la ESAL**	**Valor Total actividad que ofrece la ESAL**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y caracterización de beneficiarios del corregimiento de Navarro	Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona beneficiaria. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentación tipo pitch y visitas de verificación de la existencia de las unidades productivas ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá aportar, al proceso de selección tipo pitch jornadas adicionales, con sus respectivos	Número	1	$ 1.050.000,00	$ 1.050.000,00

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

		equipamientos técnicos y humanos, necesarios para esta actividad					
		ALCANCE DEL APORTE: Una vez seleccionados los beneficiarios mediante el proceso de presentación tipo pitch, el asociado deberá realizar visitas de verificación en campo para comprobar la existencia y operatividad de las unidades productivas. Estas visitas deberán evidenciarse en herramientas institucionales de Planeación Distrital como el SAUL (Sistema Automatizado en Línea) y el Geovisor IDESC (Infraestructura de Datos Espaciales de Santiago de Cali).	Número	50	$ 110.000,00	$ 5.500.000,00
1.1.2	Realizar acompañamiento técnico y empresarial a las microempresas y micronegocios del corregimiento de Navarro	Realizar formación en Plan de Negocios dirigida a 50 emprendedores, distribuidos en tres (3) grupos. Cada grupo participará en cuatro (4) sesiones presenciales de cuatro (4) horas cada una, completando un total de dieciséis (16) horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocio y habrán construido su propio plan, estructurado mediante el Lienzo Lean Canvas. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá brindar una hora y media (1,5) horas de asesoria empresarial a cada beneficiario para la estructuración del plan de compras de su unidad productiva, el cual incluye la identificación de insumos y equipos a solicitar. Esta actividad tiene el propósito de fortalecer y potenciar su formación en la elaboración del plan de negocio	Horas	75	$ 97.846,00	$ 7.338.450,00
		Realizar formación de Mercadeo, ventas, marketing digital y Medios de Pago Digitales dirigida a 50 emprendedores, distribuidos en tres (3) grupos. Cada grupo participará en cuatro (4) sesiones presenciales de cuatro (4) horas cada una, completando un total de dieciséis (16) horas de capacitación por grupo. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, con el propósito de mejorar la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor haya desarrollado su propia estrategia de marketing digital, utilizando herramientas como Marketplace e Instagram Shopping. ALCANCE DEL APORTE: El asociado debera realizar una (1) feria comercial que permita visibilizar los productos, servicios y las capacidades de las unidades productivas del proyecto, incluye la convocatoria, coordinación y el	Numero	1	$ 4.925.000,00	$ 4.925.000,00

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

		montaje logístico necesario para su realización, garantizando las condiciones adecuadas para la exhibición y comercialización de los productos de los beneficiarios				
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades económicas del corregimiento de Navarro	Suministrar insumos a cada una de las 50 unidades productivas seleccionadas, de acuerdo con las necesidades y requerimientos identificados durante el proceso de caracterización y asesoría técnica, los cuales serán entregados en un evento público. ALCANCE DEL APORTE: El asociado debera suministrar apoyo logístico para la realización de eventos públicos de entrega de insumos a los beneficiarios del proyecto, incluyendo el alquiler de espacio, sillas, mesas y sonido, así como la provisión de refrigerios y certificados	Numero	1	$ 4.450.000,00	$ 4.450.000,00
		Suministrar la logística de transporte requerida para trasladar los insumos de cada una de las unidades productivas seleccionadas hasta el lugar del evento público donde serán entregados a los beneficiarios ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá suminsirar la logística de transporte necesaria para la entrega de insumos a los 50 beneficiarios de las unidades productivas	Numero	1	$ 2.354.472,00	$ 2.354.472,00
Total Corregimiento Navarro						**$ 25.617.922,00**
Fortalecimiento empresarial a las microempresas y micronegocios del corregimiento de La Castilla de Santiago de Cali - BP-26005513						
Ítem	**Actividad**	**Actividades detalladas**	**Indicador**	**Cantidad**	**Valor Unitario que ofrece la ESAL**	**Valor Total actividad que ofrece la ESAL**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y caracterización de beneficiarios del corregimiento La Castilla	Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentacion tipo pitch y visitas de verificacion de la existencia de las unidades productivas. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá aportar, al proceso de selección tipo pitch jornadas adicionales, con sus respectivos equipamientos técnicos y humanos, necesarios para esta actividad	Número	1	$ 1.050.000,00	$ 1.050.000,00
		ALCANCE DEL APORTE: Una vez seleccionados los beneficiarios mediante el proceso de presentación tipo pitch, el asociado deberá realizar visitas de verificación en campo para comprobar la existencia y operatividad de las unidades productivas. Estas visitas deberán evidenciarse en herramientas institucionales de Planeación Distrital como el SAUL (Sistema	Número	50	$ 110.000,00	$ 5.500.000,00

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

		Automatizado en Línea) y el Geovisor IDESC (Infraestructura de Datos Espaciales de Santiago de Cali).				
1.1.2	Realizar acompañamiento técnico y empresarial a las microempresas y micronegocios del corregimiento La Castilla	Realizar formación en Plan de Negocios para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas, cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 16 horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocios y habrán creado su propio plan y modelo de negocios plasmado en el Lienzo Lean Canvas. ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá brindar una hora y media (1,5) horas de asesoria empresarial a cada beneficiario para la estructuración del plan de compras de su unidad productiva, el cual incluye la identificación de insumos y equipos a solicitar. Esta actividad tiene el propósito de fortalecer y potenciar su formación en la elaboración del plan de negocio	Horas	75	$ 97.846,00	$ 7.338.450,00
		Realizar formación de Mercadeo y ventas, Marketing Digital y Medios de Pago Digitales para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas, cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 16 horas de capacitación por grupo. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, mejorando así la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor desarrolle su estrategia de marketin digital a través de market place e instagram shopping. ALCANCE DEL APORTE: El asociado debera realizar una (1) feria comercial que permita visibilizar los productos, servicios y las capacidades de las unidades productivas del proyecto, incluye la convocatoria, coordinación y el montaje logístico necesario para su realización, garantizando las condiciones adecuadas para la exhibición y comercialización de los productos de los beneficiarios	Numero	1	$ 4.925.000,00	$ 4.925.000,00
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades económicas del	Suministrar insumos para cada una de las 50 unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría. ALCANCE DEL APORTE: El asociado debera suministrar apoyo logístico para la realización de eventos públicos de entrega de insumos a los beneficiarios del proyecto, incluyendo	Numero	1	$ 4.450.000,00	$ 4.450.000,00

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	corregimiento La Castilla	el alquiler de espacio, sillas, mesas y sonido, así como la provisión de refrigerios y certificados					
		suministrar logística de transporte para la entrega de los insumos para los beneficiarios de las unidades productivas ALCANCE DEL APORTE: El asociado deberá complementar y fortalecer las actividades logísticas de transporte para la entrega de insumos a los 50 beneficiarios de las unidades productivas	Numero	1	$ 2.304.434,00	$ 2.304.434,00
Total Corregimiento La Castilla						$ 25.567.884,00	
Aporte Mínimo						**166.975.601,0**	

Ver anexo: Aporte Mínimo Habilitante

Análisis técnico–financiero

1. Participación del Distrito

El Distrito de Santiago de Cali aporta **MIL NOVECIENTOS TREINTA Y TRES MILLONES QUINIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MIL NOVENTA Y OCHO PESOS MCTE. ($1.933.554.098)** lo que representa aproximadamente el 92,05% del valor total del proyecto, constituyéndose en la principal fuente de financiación para la implementación de las actividades.

2. Contrapartida mínima de la ESAL

La entidad sin ánimo de lucro aporta **CIENTO SESENTA Y SEIS MILLONES NOVECIENTOS SETENTA Y CINCO MIL SEISCIENTOS UN PESO PESOS MCTE ($166.975.601)** equivalente aproximadamente al 7,95% del valor total, cumpliendo con el requisito de cofinanciación o contrapartida mínima exigida en el proceso competitivo.

En conclusión, la exigencia de una contrapartida mínima por parte de la entidad sin ánimo de lucro (ESAL) se constituye en un mecanismo que fortalece la corresponsabilidad en la ejecución del proyecto, asegurando la participación activa y el compromiso institucional del aliado estratégico. Esta contribución permite complementar los recursos públicos aportados por el Distrito de Santiago de Cali, optimizar la inversión social y garantizar una mayor eficiencia en el desarrollo de las actividades previstas.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Asimismo, la contrapartida evidencia la capacidad financiera y de gestión de la entidad ejecutora, lo cual contribuye a la sostenibilidad, transparencia y adecuada ejecución del proyecto en beneficio de la población objetivo.

Adicionalmente, fueron solicitadas cotizaciones a través de correo electrónico con el fin de tener un referente de valores actuales del mercado.

El detalle de lo anterior se encuentra en el Anexo No 1 “Estudio de Mercado”.

Los valores unitarios establecidos para la operación de fortalecimiento a unidades productivas fueron determinados a partir de la revisión de precios de mercado de los elementos requeridos y detallados en el componente técnico.

Desde el punto de vista económico, el sector se encuentra influenciado por variables como la variación de los costos laborales y los gastos operativos asociados a la prestación del servicio (entre otros), lo que hace necesario que la entidad contratante estructure el proceso con una adecuada planeación, soportada en el análisis de mercado y en criterios objetivos de evaluación financiera y técnica.

En este contexto, si bien se identifican operadores específicos dentro del estudio de mercado, dicha identificación se realiza únicamente como referencia del universo de participantes del sector, sin que ello implique exclusividad, preferencia o direccionamiento del proceso contractual. Por el contrario, el análisis evidencia la necesidad de garantizar la pluralidad de oferentes y la aplicación de los principios de transparencia, selección objetiva y eficiencia del gasto público.

En consecuencia, y atendiendo a las características del sector, la naturaleza del servicio a contratar y los riesgos asociados a su ejecución, se recomienda adelantar un proceso de selección de carácter competitivo, que permita la participación de múltiples oferentes idóneos y facilite la comparación objetiva de las condiciones técnicas, económicas y financieras de las propuestas. Esta modalidad de selección fortalece la gestión contractual, mitiga riesgos de observaciones por parte de los organismos de control y asegura que la entidad obtenga las mejores condiciones para la prestación del servicio de comedores comunitarios, en cumplimiento de los fines sociales del Estado.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

El análisis demuestra que no existe sobrecosto, sino que los valores responden a la variación real del sector analizado.

8.1 PRESUPUESTO OFICIAL DEL PROCESO

El valor del convenio será el monto que resulte de sumar el valor de los aportes entregados por el Distrito Especial de Santiago de Cali - Secretaria de Desarrollo Económico más el valor que proponga la ESAL para su ejecución a título de contrapartida, el cual se estima así: **MIL NOVECIENTOS TREINTA Y TRES MILLONES QUINIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MIL NOVENTA Y OCHO PESOS MCTE. ($1.933.554.098),** como aporte del Distrito y del aporte mínimo del asociado de **CIENTO SESENTA Y SEIS MILLONES NOVECIENTOS SETENTA Y CINCO MIL SEISCIENTOS UN PESO PESOS MCTE ($166.975.601)**

VALOR ESTIMADO DEL CONVENIO: El valor estimado del presente convenio es por la suma de **DOS MIL CIEN MILLONES QUINIENTOS VEINTINUEVE MIL SEISCIENTOS NOVENTA Y NUEVE PESOS MCTE ($2.100.529.699).** La definición de este valor se encuentra debidamente soportada en el análisis del sector, respondiendo al tiempo de ejecución del convenio y a los valores promedio de acuerdo con las cotizaciones que acompañan este proceso.

Nota: El detallado del presupuesto se encuentra en el archivo en Excel denominado Anexo No. 1 del análisis del sector, denominado “Estudio de Mercado” en este se determinaron los precios de referencia de cada uno de los ítems requeridos los cuales en el momento de ser ofertados no podrán sobrepasar los valores unitarios so pena de rechazo.

Nota 1: El valor total estimado del convenio variará de acuerdo al aporte ponderable que la Entidad sin ánimo de lucro ofrezca en su oferta.

Los Recursos aportados por el distrito están respaldados mediante Certificado de Disponibilidad presupuestal el cual se relaciona a continuación:

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Número: 3500262099
Fecha de Expedición: 16.03.2026
Fecha de vencimiento: 31.12.2026
Valor: $1.933.554.098
Compromiso que respalda:
4171/1.2.1.0.00/2.3.2.02.02.009/61020020016/BP260059541010101
4171/1.2.1.0.00/2.3.2.02.02.009/61020020016/BP260059541010102
4171/1.2.1.0.00/2.3.2.02.02.009/61020020016/BP260059541010103
4171/1.2.1.0.00/2.3.2.02.02.009/61020020016/BP260059541010104

8.2 IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES

Se debe tener en cuenta los otros costos asociados a la ejecución contractual, como son los gastos generales y los gastos de legalización, financieros, impuestos, retenciones y descuentos de Ley en que deberá incurrir para ejecución del mismo.

Los interesados deberán tener en cuenta las deducciones y retenciones que podrían realizarse, en los siguientes términos:

Concepto	Porcentaje (%)
Pro-Bienestar del adulto Adulto Mayor-EA	2% del valor total del contrato
Pro-Deporte y Recreación- ED	2% del valor a pagar sin incluir IVA
Pro-Justicia Familiar- EJ	2% del valor a pagar sin incluir IVA
Pro-Universidad del valle – EV	2% del valor a pagar sin incluir IVA
Pro-Unipacifico – EU Todo Tipo de Contrato	1% del valor total antes de IVA
Estampilla Pro Universidad del Pacifico	0.5 % del valor a pagar sin incluir IVA
Reteica	Dependiendo de la actividad y el tipo de empresa contratista. Retención en la fuente: Dependiendo de la actividad y el tipo de empresa contratista

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Pro-Bienestar del adulto Adulto Mayor-EA	2% del valor total del contrato

Nota: Los impuestos nacionales y municipales como lo son: Iva y Retefuente, ICA para el contratista que le apliquen al presente servicio, están sujetos a la revisión de Hacienda municipal

9. ASPECTOS TECNICOS DEL BIEN, OBRA O SERVICIO

El proyecto se centra en Fortalecer las capacidades empresariales y productivas de emprendedores, microempresarios y micronegocios ubicados en las comunas 14, 15 y los corregimientos de Navarro y La Castilla de Santiago de Cali.

En este sentido las acciones y actividades que contempla el proyecto deberán girar en torno a los siguientes objetivos específicos:

Fortalecer las capacidades técnicas, productivas y comerciales de las microempresas, micronegocios y unidades productivas en las comunas 14, 15 y los corregimientos de Navarro y La Castilla.
Población a beneficiar

Ficha BP	*Localización específica*	*Detalle de la Población*	*Número*
BP-26005954	Comuna 14	Emprendedores con unidades productivas y/o microempresas	100
BP-26005531	Comuna 15	Emprendedores con unidades productivas y/o microempresas	150
BP-26005517	Corregimiento Navarro	Emprendedores con unidades productivas y/o microempresas	50
BP-26005513	Corregimiento La Castilla	Emprendedores con unidades productivas y/o microempresas	50
TOTAL			350

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

COMUNA 14				
Ítem	**Actividad del Proyecto**	**Detalle de las Actividades**	**Unidad de medida**	**Cantidad**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y caracterización de beneficiarios de la comuna 14	Diseñar e implementar un plan de comunicaciones en medios impresos y digitales que visibilice la convocatoria del proyecto, debe incluir, además, elaboración de piezas graficas e impresas tales como: pendones para la formación, volantes, afiches y videos promocionales que promueva la convocatoria pública y abierta del proyecto y genere mayor impacto en el territorio. Para esta actividad ofrecemos lo siguiente: Pendón de 2m de alto x 1 m de ancho para cada comuna que contenga información sobre el proyecto. Afiches a full color de 30*40 cm con la información correspondiente a la convocatoria del proyecto. Volantes a full color de 14 * 21,5 cm con información del proyecto para ser entregada a los habitantes de la comunidad. Videos promocionales ajustados a la línea grafica de comunicaciones de la Alcaldía de Santiago de Cali	Número	1
		Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentación tipo picht y visitas de verificación de la existencia de las unidades productivas.	Número	1
1.1.2	Realizar acompañamiento técnico empresarial que permita el fortalecimiento de los emprendedores y empresarios en diferentes temas empresariales de la comuna 14	Realizar formación en Plan de Negocios Nivel I, para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas cada uno, cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4 horas, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocios y habrán creado su propio plan y modelo de negocios plasmado en el Lienzo Lean Canvas.	Horas	40
		Realizar formación en Costos de Producción Nivel I, para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas cada uno, cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Esta capacitación permitirá a los emprendedores determinar con precisión el costo de producción de sus bienes o servicios, establecer un precio de venta óptimo y entender el margen de contribución y el punto de equilibrio que garantice la viabilidad y expansión de sus negocios.	Horas	40
		Realizar formación de Mercadeo, ventas y Medios de Pago Digitales Nivel I, para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas cada uno, cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4 horas, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, mejorando así la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que	Horas	40

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

		cada emprendedor desarrolle su estrategia de marketing digital a través de market place e instagram shopping.		
		Realizar formación en Costos de Producción Nivel II para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas cada uno, cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4 horas, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Esta capacitación permitirá a los emprendedores profundizar en la estructura de costos de la microempresa, punto de equilibrio, flujo de caja, determinar con precisión el costo de producción de sus bienes o servicios, declaración de renta, y estados financieros.	Horas	40
		Realizar formación de Mercadeo, ventas y Medios de Pago Digitales Nivel II para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas cada uno, cada grupo participará en 5 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 20 horas de capacitación por grupo. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, mejorando así la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor desarrolle su estrategia de marketin digital a través de market place e Instagram shopping.	Horas	40
		Desarrollar estrategia de acompañamiento técnico y productivo a los emprendimientos durante el proceso de fortalecimiento empresarial por tres meses	Numero	1
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades económicas de los beneficiarios del proyecto de la comuna 14	Suministrar refrigerios para el desarrollo de las formaciones, el cual deberá contener un jugo acompañado de una harina y una proteína (carne, huevo o pollo).	Número	1250
		Suministrar espacios y logística para el desarrollo de las formaciones, adecuados para personas en sillas de ruedas dotados con mesas, sillas, baños y video beam para el desarrollo de las formaciones Los espacios tendrán capacidad mínima para 30 personas, en donde se realizaran sesiones de 4 horas durante el periodo de formación.	Número	4
		Suministrar materia prima para la participación en la feria empresarial a cada una de las 50 unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría.	numero	50
		Suministrar insumos y/o herramientas para cada una de las 50 unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría.	Número	50
		Suministrar logística de transporte para la entrega de insumos a los beneficiarios de las unidades productivas	Número	1
1.1.4	Realizar feria empresarial de las unidades económicas beneficiarias de la comuna 14	Realizar una (1) experiencia comercial que permita visibilizar los productos y las capacidades de las unidades productivas de los beneficiarios del proyecto. Incluye la convocatoria y montaje necesarios para el desarrollo del evento.	Número	1

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

COMUNA 15				
Ítem	**Actividad del Proyecto**	**Detalle de las Actividades**	**Unidad de medida**	**Cantidad**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y caracterización de beneficiarios de la comuna 15	Diseñar e implementar un plan de comunicaciones en medios impresos y digitales que permita visibilizar la convocatoria pública y abierta del proyecto. Este plan debe incluir la elaboración de piezas gráficas e impresas como pendones para la formación, volantes, afiches y videos promocionales, con el propósito de generar mayor impacto y alcance en el territorio Para esta actividad ofrecemos lo siguiente: Pendón de 2m de alto x 1 m de ancho para cada comuna que contenga información sobre el proyecto. Afiches a full color de 30*40 cm con la información correspondiente a la convocatoria del proyecto. Volantes a full color de 14 * 21,5 cm con información del proyecto para ser entregada a los habitantes de la comunidad. Videos promocionales ajustados a la línea grafica de comunicaciones de la Alcaldía de Santiago de Cali	Número	1
		Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona beneficiaria. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentación tipo pitch y visitas de verificación de la existencia de las unidades productivas	Número	1
1.1.2	Realizar acompañamiento técnico y empresarial a las microempresas y micronegocios de la comuna 15	Realizar formación en Plan de Negocios dirigida a 150 emprendedores, distribuidos en seis (6) grupos: cada grupo de 25 personas. Cada grupo participará en cinco (5) sesiones presenciales de cuatro (4) horas cada una, completando un total de veinte (20) horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocio y habrán construido su propio plan, estructurado mediante el Lienzo Lean Canvas.	Horas	120
		Realizar formación en Costos de Producción dirigida a 150 emprendedores, distribuidos enseis (6) grupos: cada grupo de 25. Cada grupo participará en cinco (5) sesiones presenciales de cuatro (4) horas cada una, completando un total de veinte (20) horas de capacitación por grupo. Esta capacitación permitirá a los emprendedores determinar con precisión el costo de producción de sus bienes o servicios, establecer un precio de venta óptimo, así como comprender el margen de contribución y el punto de equilibrio, elementos fundamentales para garantizar la viabilidad y sostenibilidad de sus negocios, así como su proyección y expansión en el mercado	Horas	120
		Realizar formación en Mercadeo, ventas, marketing digital y Medios de Pago Digitales dirigida a 150 emprendedores, distribuidos en seis (6) grupos: cada grupo de 25. Cada grupo participará en cinco (5)	Horas	120

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

		sesiones presenciales de cuatro (4) horas cada una, completando un total de veinte (20) horas de capacitación por grupo. . Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, con el propósito de mejorar la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor haya desarrollado su propia estrategia de marketing digital, utilizando herramientas como Marketplace e Instagram Shopping.		
		Desarrollar una estrategia de acompañamiento técnico y productivo dirigida a los emprendimientos, con el fin de brindar apoyo durante el proceso de fortalecimiento empresarial durante la ejecucion del proyecto.	Numero	6
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades económicas de la comuna 15	Suministrar refrigerios durante el desarrollo de las jornadas de formación, con el fin de contribuir al bienestar de los participantes en el proceso formativo.	Número	2.250
		Suministrar los espacios y la logística necesarios para el desarrollo de las formaciones, garantizando condiciones de accesibilidad para personas en situación de discapacidad. Los espacios deberán estar adecuadamente dotados con mesas, sillas y baño en condiciones óptimas, que faciliten el desarrollo efectivo de las actividades formativas. Los espacios tendrán capacidad mínima para 30 personas, en donde se realizaran sesiones de 4 horas durante el periodo de formación.	Número	6
		Suministrar insumos a cada una de las 105 unidades productivas seleccionadas, de acuerdo con las necesidades y requerimientos identificados durante el proceso de caracterización y asesoría técnica, los cuales serán entregados en un evento público.	Número	150
		Suministrar la logística de transporte requerida para trasladar los insumos de cada una de las unidades productivas seleccionadas hasta el lugar del evento público donde serán entregados a los beneficiarios	Número	1
CORREGIMIENTO LA CASSTILLA				
Ítem	**Actividad del Proyecto**	**Detalle de las Actividades**	**Unidad de medida**	**Cantidad**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y caracterización de beneficiarios del corregimiento la castilla	Diseñar e implementar un plan de comunicaciones en medios impresos y digitales que visibilice la convocatoria del proyecto, debe incluir además, elaboración de piezas graficas e impresas tales como: pendones para la formación, volantes, afiches y videos promocionales que promueva la convocatoria publica y abierta del proyecto y genere mayor impacto en el territorio. Para esta actividad ofrecemos lo siguiente: Pendón de 2m de alto x 1 m de ancho para cada comuna que contenga información sobre el proyecto. Afiches a full color de 30*40 cm con la información correspondiente a la convocatoria del proyecto. Volantes a full color de 14 * 21,5 cm con información del proyecto	Número	1

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

		para ser entregada a los habitantes de la comunidad. Videos promocionales ajustados a la línea grafica de comunicaciones de la Alcaldía de Santiago de Cali		
		Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona inscrita. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentación tipo pitch y visitas de verificación de la existencia de las unidades productivas.	Número	1
1.1.2	Realizar acompañamiento técnico y empresarial a las microempresas y micronegocios del corregimiento la castilla	Realizar formación en Plan de Negocios para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas, cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 16 horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocios y habrán creado su propio plan y modelo de negocios plasmado en el Lienzo Lean Canvas.	Horas	32
		Realizar formación en Costos de Producción para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas, cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un totalal de 16 horas de capacitación por grupo. Esta capacitación permitirá a los emprendedores determinar con precisión el costo de producción de sus bienes o servicios, establecer un precio de venta óptimo y entender el margen de contribución y el punto de equilibrio que garantice la viabilidad y expansión de sus negocios.	Horas	32
		Realizar formación de Mercadeo y ventas, Marketing Digital y Medios de Pago Digitales para 50 emprendedores, distribuidos en 2 grupos de 25 personas, cada grupo participará en 4 sesiones presenciales de 4 horas cada una, completando un total de 16 horas de capacitación por grupo. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, mejorando así la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor desarrolle su estrategia de marketin digital a través de market place e instagram shopping.	Horas	32
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades económicas del corregimiento la castilla	Suministrar espacios y logística para el desarrollo de las formaciones, adecuados para personas en sillas de ruedas dotados con mesas, sillas, baños y video beam para el desarrollo de las formaciones Los espacios tendrán capacidad mínima para 30 personas, en donde se realizaran sesiones de 4 horas durante el periodo de formación.	Número	2
		Suministrar insumos para cada una de las 50 unidades productivas seleccionadas de acuerdo a las necesidades o requerimientos evidenciados en la caracterización y asesoría.	Número	50
		suministrar logística de transporte para la entrega de los insumos para los beneficiarios de las unidades productivas	Número	1

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

CORREGIMIENTO DE NAVARRO				
Ítem	**Actividad del Proyecto**	**Detalle de las Actividades**	**Unidad de medida**	**Cantidad**
1.1.1	Realizar proceso de convocatoria, inscripción, selección y caracterización de beneficiarios del corregimiento de Navarro	Diseñar e implementar un plan de comunicaciones en medios impresos y digitales que permita visibilizar la convocatoria pública y abierta del proyecto. Este plan debe incluir la elaboración de piezas gráficas e impresas como pendones para la formación, volantes, afiches y videos promocionales, con el propósito de generar mayor impacto y alcance en el territorio Para esta actividad ofrecemos lo siguiente: Pendón de 2m de alto x 1 m de ancho para cada comuna que contenga información sobre el proyecto. Afiches a full color de 30*40 cm con la información correspondiente a la convocatoria del proyecto. Volantes a full color de 14 * 21,5 cm con información del proyecto para ser entregada a los habitantes de la comunidad. Videos promocionales ajustados a la línea grafica de comunicaciones de la Alcaldía de Santiago de Cali	Número	1
		Realizar sesiones presenciales y virtuales de inscripción, permitiendo una evaluación y selección de beneficiarios con la respectiva caracterización, diligenciamiento de la ficha DUB por cada seleccionado y la actualización en tiempo real de una base de datos dinámica en Excel, Google Forms o Google Sheets con cada persona beneficiaria. El proceso de selección de los beneficiarios deberá incluir la presentación tipo pitch y visitas de verificación de la existencia de las unidades productivas	Número	1
1.1.2	Realizar acompañamiento técnico y empresarial a las microempresas y micronegocios del corregimiento de Navarro	Realizar formación en Plan de Negocios dirigida a 50 emprendedores, distribuidos en tres (3) grupos. Cada grupo participará en cuatro (4) sesiones presenciales de cuatro (4) horas cada una, completando un total de dieciséis (16) horas de capacitación por grupo. Al finalizar la formación, los emprendedores habrán desarrollado un sólido entendimiento de su modelo de negocio y habrán construido su propio plan, estructurado mediante el Lienzo Lean Canvas.	Horas	48
		Realizar formación en Costos de Producción dirigida a 50 emprendedores, distribuidos en tres (3) grupos. Cada grupo participará en cuatro (4) sesiones presenciales de cuatro (4) horas cada una, completando un total de dieciséis (16) horas de capacitación por grupo. Esta capacitación permitirá a los emprendedores determinar con precisión el costo de producción de sus bienes o servicios, establecer un precio de venta óptimo, así como comprender el margen de contribución y el punto de equilibrio, elementos fundamentales para garantizar la viabilidad y sostenibilidad de sus negocios, así como su proyección y expansión en el mercado	Horas	48
		Realizar formación de Mercadeo, ventas, marketing digital y Medios de Pago Digitales dirigida a 50 emprendedores, distribuidos en tres (3) grupos. Cada grupo participará en cuatro (4) sesiones	Horas	48

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

		presenciales de cuatro (4) horas cada una, completando un total de dieciséis (16) horas de capacitación por grupo. Esta formación permitirá a los emprendedores comprender y aplicar conceptos clave de mercadeo, ventas y medios de pago digitales, con el propósito de mejorar la comercialización de sus productos y servicios. Al finalizar el curso, se espera que cada emprendedor haya desarrollado su propia estrategia de marketing digital, utilizando herramientas como Marketplace e Instagram Shopping.		
1.1.3	Suministrar insumos para el desarrollo productivo de las unidades económicas del corregimiento de Navarro	Suministrar refrigerios durante el desarrollo de las jornadas de formación, con el fin de contribuir al bienestar de los participantes en el proceso formativo.	Número	600
		Suministrar los espacios y la logística necesarios para el desarrollo de las formaciones, garantizando condiciones de accesibilidad para personas en situación de discapacidad. Los espacios deberán estar adecuadamente dotados con mesas, sillas y baño en condiciones óptimas, que faciliten el desarrollo efectivo de las actividades formativas. Los espacios tendrán capacidad mínima para 30 personas, en donde se realizaran sesiones de 4 horas durante el periodo de formación.	Número	3
		Suministrar insumos a cada una de las 50 unidades productivas seleccionadas, de acuerdo con las necesidades y requerimientos identificados durante el proceso de caracterización y asesoría técnica, los cuales serán entregados en un evento público.	Número	50
		Suministrar la logística de transporte requerida para trasladar los insumos de cada una de las unidades productivas seleccionadas hasta el lugar del evento público donde serán entregados a los beneficiarios	Número	1

Personal Mínimo Requerido

Para garantizar la ejecución del presente convenio, el asociado deberá asegurar la disposición y mantener durante la ejecución del convenio un equipo de trabajo idóneo, acorde con las diferentes actividades de los proyectos a desarrollar, y el cual deberá ser presentado con la propuesta y con las respectivas acreditaciones para su validación.

Cargo	Formación	Objeto especifica	Cantidad
Coordinador Técnico	Profesional en economía o administrador de empresas o ingeniero industrial o contador público. Con posgrado afín a las	Experiencia específica mínima de 4 años en temas relacionados con ejecución de proyectos	Uno (1)

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

	áreas administrativas y/o de gerencia de proyectos.		

Sus responsabilidades serán:

- Coordinar acciones de planeación y ejecución de las actividades del proyecto en cada una de las comunas y el corregimiento.
- Supervisar la ejecución de las actividades de la ficha de inversión de cada una de las comunas y el corregimiento.
- Supervisar las tareas de los instructores o apoyos que se contrate para la ejecución del convenio en cada una de las comunas y el corregimiento.
- Concertar acciones para la ejecución del proyecto con jefes de oficina con delegados o líderes de cada una de las comunas y el corregimiento.
- Entregar informes técnicos y financieros al supervisor del convenio de acuerdo con las fechas programadas.
- Rendir oportunamente informes a cualquier requerimiento del supervisor del convenio.
- Las demás que sean concertadas con la Secretaría de Desarrollo Económico, y que sean compatibles con el objeto de la ejecución del proyecto.

NOTA 1: Se recomienda que el asociado garantice con cargo a los aportes del distrito o los suyos propios según corresponda, la inclusión de las personas requeridas para dar cumplimiento a las obligaciones del convenio (apoyos logísticos y/o administrativos, capacitadores, profesionales de apoyo, entre otros).

NOTA 2: Se recomienda que el asociado suministre las hojas de vida de los perfiles requeridos dentro del personal mínimo, para su correspondiente validación.

10. ANÁLISIS DE RIESGOS

Remitirse al anexo *"matriz de riesgos"* que hace parte integral de este documento.

11. CONCLUSIONES

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

- Códigos UNSPSC: Se han determinado los siguientes:

Segmento		Familia		Clase		Producto	
80	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	8010	Servicios de asesoría de gestión	801015	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa	80101501	Servicios de asesoramiento sobre la puesta en marcha de empresas nuevas
80	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	8014	Comercialización y distribución	801419	Exhibiciones y ferias comerciales	80141900	Exhibiciones y ferias comerciales
80	Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios Administrativos	8014	Comercialización y distribución	801419	Exhibiciones y ferias comerciales	80141902	Reuniones y eventos
86	Servicios Educativos y de Formación	8610	Formación profesional	861017	Servicios de capacitación vocacional no - científica	86101705	Capacitación administrativa
86	Servicios Educativos y de Formación	8613	Servicios educativos especializados	861320	Servicios de educación y capacitación en administración	86132000	Servicios de educación y capacitación en administración

Presentación Formal del Presupuesto: Para establecer el presupuesto del **aporte de la ESAL**, se tomaron como base las cotizaciones recibidas mediante correo electrónico. El precio de referencia por actividad se determinó mediante el promedio de dichas ofertas, lo que permitió consolidar el presupuesto final .

El aporte mínimo para la ESAL asociada se ha determinado con base en la necesidad evidenciada de algunas actividades que se encuentran en el proyecto inversión y además, se identificó la necesidad de solicitar actividades complementarias, con el fin de robustecer su ejecución operativa en términos de garantizar la participación efectiva de la población a quien va dirigido el proyecto, así mismo aportar a la dinamización del desarrollo económico en cada territorio a través de la realización de ferias empresariales o laborales respectivamente, para ello la entidad realizó un estudio de mercado, promediando las cotizaciones recibidas para definir los precios de referencia de dichas actividades con el objetivo de estimar el aporte mínimo habilitante de manera integral.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

A partir de esto, se establece un presupuesto oficial por parte del Distrito de **MIL NOVECIENTOS TREINTA Y TRES MILLONES QUINIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MIL NOVENTA Y OCHO PESOS MCTE. ($1.933.554.098),** como aporte del Distrito y del aporte mínimo del asociado de **CIENTO SESENTA Y SEIS MILLONES NOVECIENTOS SETENTA Y CINCO MIL SEISCIENTOS UN PESO PESOS MCTE ($166.975.601)**

VALOR ESTIMADO DEL CONVENIO: El valor estimado del presente convenio es por la suma de **DOS MIL CIEN MILLONES QUINIENTOS VEINTINUEVE MIL SEISCIENTOS NOVENTA Y NUEVE PESOS MCTE ($2.100.529.699).** La definición de este valor se encuentra debidamente soportada en el análisis del sector, respondiendo al tiempo de ejecución del convenio y a los valores promedio de acuerdo con las cotizaciones que acompañan este proceso.

- **Forma de pago:** Se recomienda que la forma de pago se establezca mediante porcentajes de avance condicionados al recibo a satisfacción por parte del supervisor de los entregables definidos en los estudios previos.

- **Plazo de Ejecución:** El término definitivo se fija hasta el **30 de Noviembre de 2026**. Este plazo es óptimo para ejecutar el ciclo de formación, la logística de Última Milla para la entrega de insumos y las ferias comerciales, asegurando el Payback social antes del cierre de la vigencia.

- **Lugar de ejecución:** El lugar de ejecución será en las comunas 14, 15 y los corregimientos de Navarro y La Castilla.

- **Modalidad de Contratación:** Se ratifica la modalidad de Convenio de Asociación bajo el Decreto 092 de 2017. Esta elección es idónea para aunar esfuerzos con el sector solidario, permitiendo que la ESAL aporte su *expertise* territorial y recursos de contrapartida que potencian el alcance del proyecto.

- **Esquema de Garantías:** Se recomienda exigir una cobertura robusta que incluye Cumplimiento (20% + 6 Meses), Calidad del Servicio (20% + 6 Meses), Salarios (8% + 36 Meses) y Responsabilidad Civil Extracontractual (200 SMMLV), blindando al Distrito ante riesgos operativos y laborales.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

- **Requisitos habilitantes:** Los requisitos habilitantes para este proceso se han determinado de la siguiente manera:

  CAPACIDAD JURÍDICA: Habilitado/No Habilitado
  EXPERIENCIA: Habilitado/No Habilitado
  CAPACIDAD FINANCIERA: Habilitado/No Habilitado
  CAPACIDAD ORGANIZACIONAL: Habilitado/No Habilitado
  REPUTACIÓN: Habilitado/No Habilitado

- **Criterios de Evaluación:** Se recomienda como factores ponderables, incluir un aporte adicional del aporte mínimo habilitante con el objetivo de incentivar a los proponentes un mayor aporte y a su vez, que el proceso tenga un mayor alcance. Igualmente, se recomienda incluir los siguientes ítems como valor agregado al proceso:
- Número de beneficiarios
- Valor agregado en condiciones del proyecto
- Factor de inclusión social.

- **Experiencia exigida:** Para el presente proceso se recomienda una experiencia en ejecución de proyectos, acreditada de la siguiente manera:

  La ejecución de contratos o convenios cuyo objeto esté relacionado con el objeto del proceso, a través de hasta tres (3) certificaciones de contratos y/o convenios, o en su defecto, copias de los contratos y/o convenios acompañados de sus respectivas actas de recibo a satisfacción y/o de liquidación y/o informe final. Estos deben haber sido celebrados con entidades públicas y/o privadas y ejecutados con anterioridad a la publicación del presente proceso.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Se recomienda que, la sumatoria de los contratos o convenios acreditados sea igual o superior al 100% del presupuesto oficial. Adicionalmente, se recomienda lo siguiente:

- ➢ Solicitar contratos que acrediten una experiencia específica relacionada con el objeto del contrato.
- ➢ Por otro lado, se recomienda que, al menos uno de los contratos o certificaciones presentados tenga un valor igual o superior al 30% del presupuesto oficial. Además, su objeto deberá estar relacionado con procesos

Determinación de la Idoneidad Reconocida (D. 092 de 2017)

En cumplimiento de la Guía de Colombia Compra Eficiente, se concluye que es recomendable, que la ESAL seleccionada acredite los siguientes pilares de idoneidad:

A. Correspondencia del Objeto: El objeto estatutario de la ESAL debe estar directamente alineado con la consultoría empresarial, formación para el trabajo y desarrollo social. Esto garantiza que la misión de la organización sea congruente con el fortalecimiento de las microempresas de Cali.

B. Capacidad del Personal: Se ha determinado un equipo mínimo de alta dirección y apoyos logísticos territoriales.

C. Experiencia Alineada: Se recomienda que la ESAL debe demostrar experiencia probada en el fortalecimiento de unidades productivas mediante la entrega de activos. La suficiencia se podrá materializar con la suma de la experiencia representando al menos el 100% del presupuesto oficial, lo que asegura que el asociado ha gestionado operaciones de similar envergadura y complejidad.

D. Estructura Organizacional: Se verificará un Gobierno Corporativo sólido mediante estados financieros con corte a diciembre de 2025, RUT actualizado y capacidad jurídica para contratar, asegurando que la ESAL sea una entidad formal y transparente.

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

E. Indicadores de Eficiencia para ESAL: Como factor definitivo de idoneidad, se aplicarán los indicadores específicos:

- **Eficiencia Operativa (>20.21%):** Calculado como el peso de los gastos de implementación sobre el funcionamiento. Esto asegura que la ESAL sea liviana administrativamente y que la mayor parte del recurso llegue al beneficiario.

- **Independencia y Reputación:** Se analizará la relación entre gastos de funcionamiento y contribuciones privadas, validando que la ESAL goza de la confianza de sus grupos de interés y no depende exclusivamente de la contratación estatal.

F. Reputación: Se recomienda, solicitar una trayectoria impecable en el Sistema de Compra Pública (SECOP). La ausencia de sanciones y multas en los últimos 3 años es un requisito innegociable para proteger la imagen institucional del Distrito.

Indicadores Financieros (IFH)

A diferencia de los indicadores comerciales tradicionales, se han fijado niveles basados en el equilibrio del mercado identificado en empresas tipo ESAL con corte 2024:

- Liquidez >1.41: Promueve el Front-loading financiero inicial.
- Endeudamiento <0.66: Procura autonomía frente a acreedores.
- Cobertura de Intereses >2.15: Fortalece la capacidad de pago ante eventual apalancamiento.

12. FIRMA RESPONSABLES



HILLARY VALLEJO SEVILLA

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.

Rol financiero
Equipo Estructurador

Revisó: Juan Sebastian Olaya Perdomo - Contratista JSOP

Anexos: Matriz de Riesgos
Estudio del Mercado
Aporte Mínimo Habilitante
Cotizaciones
Minutas Patrón

Este documento es propiedad de la Administración Central del Distrito de Santiago de Cali. Prohibida su copia, alteración o modificación por cualquier medio, sin previa autorización del Alcalde.