1. DATOS GENERALES	
NOMBRE DE PROYECTO O DE LA NECESIDAD QUE SE INCLUYÓ EN EL PLAN ANUAL DE ADQUISICIONES	240117 – FORTALECIMIENTO DEL ECOSISTEMA EMPRESARIAL PARA LA MEJORA DE LA PRODUCTIVIDA, RENTABILIDAD Y COMPETITIVIDAD COMERCIAL EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO
TIPO DE PRESUPUESTO ASIGNADO	Ingresos Corrientes de Libre Destinación ICLD
CÓDIGO BPIN Nº.	2024002080112
FECHA DE ELABORACIÓN DEL ESTUDIO PREVIO:	7 de abril de 2026
NOMBRE DEL FUNCIONARIO QUE DILIGENCIA EL ESTUDIO PREVIO:	**MARISABELLA ROMERO SANJUAN**
DEPENDENCIA SOLICITANTE:	Secretaria de Desarrollo Económico
CLASIFICACIÓN CENTRAL DE PRODUCTOS (CPC)- DANE	83990

2. DESCRIPCION DE LA NECESIDAD A SATISFACER	
2.1 DESCRIPCIÓN Y J USTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD ASATISFACER:	La Constitución Política de 1991 en su artículo 2 señala que: “Son fines esenciales del Estado: servir a la comunidad, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución Política; facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan y en la vida económica, política, administrativa y cultural de la Nación; defender la independencia nacional, mantener la integridad territorial y asegurar la convivencia pacífica y la vigencia de un orden justo”. La misma norma constitucional establece que los departamentos son entidades fundamentales en la división político-administrativa del Estado, constituyéndose en las estructuras fundamentales del sistema de descentralización del poder público. A estos entes les corresponde cumplir con lo estipulado en el artículo 2 de la Constitución, que establece los fines estatales: servir a la comunidad, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Carta. Asimismo, deben facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan y en la vida económica, política, administrativa y cultural de la nación, así como defender la independencia nacional, mantener la integridad territorial y asegurar la convivencia pacífica y un orden justo. Todo esto se traduce en acciones y gestiones de la administración que buscan fortalecer y promover el progreso de las comunidades, siempre en cumplimiento de las disposiciones legales y contractuales vigentes. El artículo 209 del texto constitucional dispone que la función pública administrativa está al servicio de los intereses generales y se desarrolla con fundamento en los principios de igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad. Asimismo, la Carta Magna en el artículo 305 numerales 1 y 11 establece que, al Gobernador le corresponde “Cumplir y hacer cumplir la Constitución, las leyes, los decretos del gobierno y las ordenanzas de las asambleas departamentales”, con el fin de promover la eficiente y eficaz administración de los

recursos públicos y contribuir al cumplimiento de las metas propuestas en la planeación Departamental.

La Secretaría de Desarrollo Económico de la Gobernación del Atlántico tiene como principal misión el fortalecimiento de la economía del Atlántico, mediante el desarrollo de programas y proyectos relacionados con la sostenibilidad empresarial, la competitividad en los mercados, la innovación en el sector agroindustrial y las iniciativas turísticas. Para estos efectos, la Secretaría realiza intervenciones integrales en las que realiza un trabajo continuo de la mano de los gremios principales de los sectores económicos empresarial, turístico y agropecuario que son representativos para el Departamento del Atlántico.

En este contexto, uno de los propósitos de la Secretaría de Desarrollo Económico consiste en formular y ejecutar planes, programas y proyectos dirigidos a impulsar el Desarrollo Económico y social en el Departamento, generar una cultura empresarial moderna, estimular la creación de fuentes de empleo, y incentivar el emprendimiento y fomentar el desarrollo agropecuario y la seguridad alimentaria del Departamento, mediante el trabajo articulado con las fuerzas productivas del sector primario.

El enfoque social del Plan de Desarrollo Departamental “Atlántico para el mundo” 2024 - 2027, se apoya en el eje programático 3: ATLÁNTICO CON SOSTENIBILIDAD PRODUCTIVA. En este eje está fundamentada la garantía de una racional utilización de todas las formas de producción para el crecimiento y la sostenibilidad de la sociedad en su conjunto, bajo la premisa de un uso responsable, tanto en la actualidad como hacia el futuro por parte de quienes los tienen bajo su cargo. A través del cual se busca respaldar todas aquellas acciones que propendan por un sistema productivo que además de respetar las bases del capital natural departamental se encuentren en disposición de incrementar la prosperidad económica asociada con la capacidad de generación de nuevos puestos de trabajo, dinámica competitiva y enlazamiento internacional.

En concordancia con lo anterior, la Secretaría de Desarrollo Económico dentro del marco del programa Atlántico con Sostenibilidad Productiva, también incluye la INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y EL CONOCIMIENTO, mediante el cual se busca impulsar que nuestras empresas puedan crecer sus mercados e insertarse en la cadena Global de comercio, pero también vamos a atraer inversión. Es necesario crear empresas que generen empleo y oportunidades para nuestro sector productivo y comercial. Para que nuestra gente tenga oportunidades de generar ingresos.

El departamento del Atlántico cuenta con una amplia comunidad dedicada a la producción artesanal como actividad económica principal. Este sector constituye un componente fundamental de la economía cultural y creativa del territorio, al integrar oficios tradicionales con un alto potencial productivo para la generación de ingresos y empleo. En la región se practican múltiples oficios artesanales tradicionales y contemporáneos, entre ellos el trabajo en palma de iraca, crochet, mostacilla o miyuki, totumo, tejeduría en hilo, bisutería, enea, bejuco, cepa de plátano, plástico reutilizado, alfarería y tejido en fique, entre otros.

Estas manifestaciones evidencian la diversidad de materiales, saberes y técnicas presentes en el Atlántico, las cuales se reflejan en una amplia oferta de productos como cestería, artículos para el hogar, moda, piezas decorativas y artísticas, que representan una expresión significativa del patrimonio cultural del Departamento. Desde 2018, la Gobernación del Atlántico, ha impulsado un proceso orientado al rescate, fortalecimiento e innovación del sector artesanal. Ante la disminución del interés de las nuevas generaciones por continuar con estos oficios, la iniciativa inició con 100 artesanos de 10 municipios, brindando formación en diseño,

gestión empresarial y acompañamiento psicosocial. En 2019 el programa se amplió a 120 beneficiarios en 11 municipios, promoviendo técnicas como tejeduría, trabajo en fibras naturales, madera, totumo y alfarería, además de inaugurar un punto oficial de venta y promoción en la ciudad de Barranquilla. La destacada participación en la feria internacional Maison et Objet en Francia marcó el inicio de la proyección internacional y consolidó el proceso de exportación.

El Observatorio Nacional de la MiPyme, continúa monitoreando el desempeño del tejido empresarial regional mediante la Encuesta de Desempeño Empresarial (EDE). Los resultados más recientes, con base en la medición aplicada a micro, pequeños y medianos empresarios de los sectores de manufactura, servicios y comercio, reflejan una estructura empresarial altamente concentrada en unidades productivas de menor tamaño. La distribución por tamaño empresarial mantiene una clara predominancia de las microempresas, que representan cerca de dos terceras partes de la muestra, seguidas por las pequeñas empresas, mientras que las medianas continúan teniendo una participación minoritaria, patrón consistente con la estructura empresarial nacional.

Durante 2020, pese a los efectos de la pandemia por COVID-19, el programa se expandió a 250 unidades productivas en los 23 municipios del departamento mediante una metodología virtual que garantizó la continuidad del proceso a través de la entrega de tabletas con conexión a internet y asesorías personalizadas. Ese mismo año se lanzó la primera colección de diseños exclusivos de la marca Artesanías del Atlántico, desarrollada junto con los artesanos e integrando técnicas como palma de iraca, madera, totumo, fique y mostacilla, lo que fortaleció el posicionamiento del departamento como referente artesanal.

Entre 2020 y 2023, el programa mantuvo su crecimiento, desarrollando entre tres y cuatro colecciones anuales con la participación de más de 80 unidades productivas. Durante este periodo, productos del Atlántico llegaron a 15 países y se pasó de una a 45 unidades productivas exportadoras, beneficiando a cerca de 600 personas e integrando ocho técnicas artesanales. Paralelamente, se elaboraron 250 planes de negocio orientados a la sostenibilidad económica y la innovación, incorporando elementos como segmentación de clientes, propuesta de valor, canales, fuentes de ingreso y estructura de costos.

En 2024 y 2025 se mantuvo el compromiso con la formación, el fortalecimiento empresarial y la innovación creativa, ampliando la cobertura a 300 unidades productivas. Se continuó el desarrollo de objetivos comerciales, organizacionales y de formalización mediante la aplicación del Modelo Canvas, facilitando la estructuración y planificación de los negocios para garantizar su sostenibilidad.

El proceso formativo de este periodo se orientó al fortalecimiento integral del sector artesanal mediante un componente de Desarrollo Empresarial que abordó pensamiento creativo, desarrollo económico, desarrollo humano y formulación de planes de negocio. Sus objetivos incluyeron fomentar la creación de planes de negocio formales y sostenibles, impulsar la conformación de empresas artesanales competitivas y mejorar la eficiencia en la comercialización local, nacional e internacional.

Los hallazgos evidenciaron distintos niveles de madurez entre las unidades productivas, por lo cual se clasificaron en tres categorías:

- Nivel Cosecha: Unidades con habilidades técnicas sólidas e identidad definida, que requieren fortalecer aspectos comerciales, optimizar recursos y afianzar procesos productivos.

	- Nivel Árbol: Unidades con presencia en el mercado local y ventas regulares, que necesitan fortalecer estrategias comerciales, marketing, análisis de mercado y desarrollo de marca para ampliar su alcance. - Nivel Semilla: Unidades con producción irregular y conocimientos básicos limitados, que requieren formación en técnica, diseño, fijación de precios y formalización empresarial para lograr productos comercialmente viables. Como resultado del proceso, se realizaron 162 jornadas de formación en nueve zonas de capacitación de los 23 municipios, beneficiando a 300 unidades productivas. La estrategia incluyó 30 talleres adicionales para fortalecer capacidades empresariales y atender retos identificados, especialmente en el uso de nuevas fibras naturales (como cepa de plátano), la virtualización y la participación en vitrinas comerciales digitales. Durante este periodo se actualizaron e implementaron los planes de negocio individuales, reafirmando la incorporación de la actividad artesanal en la economía familiar y comunitaria. Los talleres complementarios, desarrollados en modalidad híbrida, abordaron temáticas como manejo de redes sociales, creación de perfiles empresariales, uso de herramientas digitales como WhatsApp Business y el proceso de registro de marcas ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). En materia de formalización empresarial, se brindó acompañamiento para la inscripción de unidades productivas ante la Cámara de Comercio y el Registro Único Tributario (RUT), logrando formalizar el 62% de las unidades vinculadas al programa (186 procesos), de los cuales 10 corresponden a registros mercantiles ante la Cámara de Comercio. No obstante, persisten desafíos relacionados con los costos, trámites y riesgos percibidos por los artesanos en función de sus contextos sociales. Asimismo, se han adelantado 17 procesos de registro de marca ante la SIC, de los cuales varios ya fueron otorgados, reflejando el interés creciente en proteger los saberes tradicionales y fortalecer el valor cultural y comercial de los productos. En el marco de la estrategia comercial, se realizaron 32 ferias artesanales en centros comerciales, hoteles y otros puntos estratégicos de Barranquilla, con la participación de 97 unidades productivas. Además, se fortaleció la relación con los proveedores artesanales, incrementando su vinculación al Centro de Exhibición y Exportaciones, donde se registró la solicitud de aproximadamente 57.194 productos durante el periodo. La dinámica del mercado actual exige que las unidades productivas de oficios tradicionales cuenten con capacidades, habilidades y estrategias que les permitan competir en condiciones justas frente a otros actores del sector artesanal, así como frente a productos industriales y manufacturas en serie. Aunque la actividad artesanal es una manifestación cultural fundamental para el departamento del Atlántico, su sostenibilidad como actividad económica digna se ve limitada por la falta de herramientas y condiciones adecuadas para responder a estas nuevas exigencias. El diagnóstico evidencia una brecha significativa entre el potencial cultural y productivo del territorio y el desempeño económico real de quienes ejercen los oficios tradicionales. La mayoría presenta dificultades para posicionar sus productos, estructurar su identidad comercial, diversificar canales de venta y optimizar sus procesos. A ello se suma un nivel de formalización particularmente bajo: el 71,5% de las personas evaluadas cuenta únicamente con un documento básico o no dispone de ninguno (cédula, RUT, certificación bancaria, cámara de comercio o formato de cotización). Esta condición limita su acceso a beneficios institucionales, convocatorias, pagos formales, certificaciones y oportunidades comerciales estables, afectando directamente la sostenibilidad económica del sector.

Asimismo, también se observan debilidades en la gestión de identidad comercial, procesos productivos incipientes, capacidades organizativas limitadas y dificultades para competir en mercados contemporáneos. Estas brechas restringen el acceso a vitrinas comerciales físicas y virtuales, reducen las oportunidades de venta y afectan la consolidación del oficio como una actividad económica sostenible y competitiva. De manera transversal, se identifican necesidades asociadas al fortalecimiento de habilidades humanas y socioemocionales, como liderazgo, gestión emocional, comunicación y trabajo colaborativo, fundamentales para el desarrollo integral del ser y para asegurar la continuidad y sostenibilidad de su actividad económica.

En la actualidad, persisten retos como la baja independencia económica de las unidades productivas, la limitada transición hacia la comercialización digital, la débil consolidación de marcas individuales y colectivas, la escasa diversificación de canales de venta y las dificultades logísticas, comerciales y organizativas. En este contexto, se justifica la necesidad de una intervención que contribuya a cerrar dichas brechas estructurales, fortalecer las capacidades productivas y empresariales del sector, incrementar su competitividad y asegurar que los oficios tradicionales continúen siendo una actividad económica digna, vigente y representativa de la identidad artesanal del Atlántico.

En años recientes la Secretaría de Desarrollo Económico del Atlántico ha venido impulsando la promoción de las microempresas del sector artesanal del Departamento, buscando brindar acompañamiento y promoción en grandes superficies a unidades productivas, asociaciones y/o emprendimientos de artesanías del Departamento del Atlántico, mediante la mejora de las habilidades de productividad de comercialización, competitividad e innovación. Asimismo, se busca impulsar la promoción empresarial a nivel nacional e internacional, lo que servirá como una herramienta imprescindible en cuanto a mercadeo se relacione, que tiene como propósito informar, persuadir y recordar al público objetivo acerca de los productos que la empresa u organización les ofrece, pretendiendo de esta manera influir en sus hábitos de compra, con lo cual se convierte en un factor elemental en la generación de ingresos de un territorio. En ese sentido, la realización de ferias, ruedas de negocio, eventos empresariales y de networking son instrumentos esenciales para dinamizar la actividad comercial de las empresas del departamento del Atlántico y fomentar la cultura y el turismo.

Para desarrollar los componentes antes anotados, se requiere contar con un equipo humano interdisciplinario, con los perfiles, el conocimiento y la experiencia para abarcar todos los aspectos, actividades, y, objetivos contenidos en el proyecto, así como garantizar el cumplimiento de las metas incluidas en el Plan de Desarrollo Departamental 2024-2027 “Atlántico para el Mundo”.

El proyecto también apunta a fortalecer la exportación de artesanías del Atlántico, facilitando el acceso a mercados internacionales y promoviendo la comercialización de los productos en plataformas digitales y ferias especializadas. Este enfoque permitirá ampliar la cobertura de los artesanos y generar mayores oportunidades económicas para ellos y sus familias. Asimismo, se trabajará en estrategias de internacionalización que incluyan la participación en misiones comerciales, ruedas de negocio y alianzas estratégicas con entidades nacionales e internacionales.

Teniendo en cuenta lo anterior la Secretaría de Desarrollo Económico encuentra viable la celebración de un Convenio de Asociación con una Entidad sin Ánimo de Lucro (ESAL) para *AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, ECONÓMICOS Y FINANCIEROS PARA IMPLEMENTAR Y EJECUTAR EL PROYECTO DENOMINADO “FORTALECIMIENTO*

DE UNIDADES PRODUCTIVAS TRADICIONALES PARA AUMENTAR SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD COMERCIAL EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO", por lo que se convoca a las ESALES interesadas en el desarrollo de este, que además tengan la capacidad de realizar un aporte equivalente al 30% del valor del convenio. Una vez recibida(s) la(s) propuesta(s), se verificará que la(s) misma(s) se ajusta(n) a los preceptos y metas de la Secretaría de Desarrollo, y, que mediante la ejecución de las actividades contenidas en ella se apunta a la concreción del Plan de Desarrollo Departamental mediante la unión de esfuerzos y recursos, por lo que se considera conveniente la celebración de un Convenio de Asociación entre el Departamento y la entidad sin ánimo de lucro que resulte seleccionada.

Alineación de la Propuesta con el Plan de Desarrollo Departamental:

La necesidad descrita, y la propuesta van alineadas con el Plan de Desarrollo como se muestra en las siguientes imágenes:

INDICADORES DE RESULTADO				
INDICADOR	LÍNEA BASE	META CUATRIENIO	ODS	DEPENDENCIA
Unidades productivas de la economía popular beneficiarias de instrumentos de inclusión financiera	4500	2000	1. Fin de la pobreza	Secretaría de Desarrollo Económico

INDICADORES DE PRODUCTO				
INDICADOR	LÍNEA BASE	META CUATRIENIO	ODS	DEPENDENCIA
Proyectos cofinanciados para agregar valor a los productos o mejorar los canales de comercialización con enfoque diferencial	75	40	9. Industria, innovación e infraestructura	Secretaría de Desarrollo Económico

INDICADORES DE RESULTADO				
INDICADOR	LÍNEA BASE	META CUATRIENIO	ODS	DEPENDENCIA
Pilar de "Innovación y Dinámica Empresarial" del Índice Departamental de Competitividad IDC	4,6	4,65	9. Industria, innovación e infraestructura	Secretaría de Desarrollo Económico
Instrumento para el mejoramiento productivo implementado	1	1	8. Trabajo decente y crecimiento económico	Secretaría de Desarrollo Económico

INDICADORES DE PRODUCTO				
INDICADOR	LÍNEA BASE	META CUATRIENIO	ODS	DEPENDENCIA
Proyectos y actividades para la innovación, el fomento y promoción empresarial; formación de capacidades, de transferencia de tecnología, de mentalidad y cultura, de profundización de redes y generación de información para el ecosistema de innovación y emprendimiento local cofinanciados	75	40	9. Industria, innovación e infraestructura	Secretaría de Desarrollo Económico

3. IDENTIFICACIÓN DEL CONVENIO A CELEBRAR, DESCRIPCIÓN DEL OBJETO, CONDICIONES TÉCNICAS, ADMINISTRATIVAS, FINANCIERAS Y JURIDICAS PARA DEFINIR EL ALCANCE DEL OBJETO

3.1. IDENTIFICACIÓN DEL CONVENIO A CELEBRAR

Clasificación de los bienes y servicios, objeto del Proceso de Contratación, son los siguientes:

ITEM	Clasificación UNSPSC	Producto
1.	80141901	Ferias u Otras Exposiciones.
2.	93141702	Servicios de Promoción Cultural.
3.	93141711	Servicios de Promoción de Artesanías Tradicionales.

Convenio de Asociación (artículo 5, Decreto 092 de 2017; artículo 96 inciso segundo de la Ley 489 de 1998).

3.2. OBJETO

AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS, ECONÓMICOS Y FINANCIEROS PARA IMPLEMENTAR Y EJECUTAR EL PROYECTO DENOMINADO “FORTALECIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS TRADICIONALES PARA AUMENTAR SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD COMERCIAL EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO”.

3.3. CONDICIONES TÉCNICAS, ADMINISTRATIVAS, FINANCIERAS Y JURIDICAS PARA DEFINIR EL ALCANCE DEL OBJETO

3.3.1. Objetivo General

Fortalecer la competitividad comercial de las unidades productivas de oficios tradicionales (artesanías) del Departamento del Atlántico.

3.3.2. Objetivos Específicos

- Mejorar las capacidades técnicas, tecnológicas y comerciales de las unidades productivas.
- Promover la diversificación y modernización de los canales de comercialización utilizados por las unidades productivas de oficios tradicionales (artesanías).
- Impulsar la adopción de estrategias digitales y enfoques comerciales innovadores.
- Facilitar el acceso a recursos, insumos y servicios especializados para fortalecer la calidad y competitividad.
- Mejorar la articulación con proveedores y aliados estratégicos.
- Reducir las limitaciones logísticas y tecnológicas para acceder a servicios especializados

3.3.3. Población Objetivo

La población objetivo del proyecto está conformada por unidades productivas de oficios tradicionales del departamento del Atlántico. En términos prácticos, esto se traduce en 300 beneficiarios directos, entendidos como unidades productivas de oficios tradicionales que recibirán la intervención del proyecto a lo largo de 9 meses.

3.3.3.1. Características de la Población Objeto

El proyecto tiene alcance departamental, con beneficiarios provenientes de diferentes municipios del Atlántico. Entre las localidades con mayor tradición artesanal incluidas en la

intervención se destacan Usiacurí (artesanías en palma de iraca), Galapa (máscaras, objetos del Carnaval y talla en madera), Puerto Colombia (madera naufraga y macramé), Luruaco (tejeduría en enea, cepa de plátano y plástico), Barranquilla, Juan de Acosta (tejeduría en hilo), Piojó, Santa Lucía, Suan, entre otras.

El proyecto garantizará la representación de los 23 municipios, evidenciando su carácter regional. Cada municipio aportará un grupo de unidades productivas seleccionadas por su trayectoria, necesidad de fortalecimiento y disposición para participar. La población beneficiaria se caracteriza por condiciones socioeconómicas vulnerables y bajos niveles de formalización empresarial, lo que se refleja en ingresos reducidos y limitaciones para acceder a mercados formales.

La distribución por sexo muestra una participación mayoritaria de mujeres artesanas, muchas de ellas cabezas de hogar que combinan su actividad productiva con responsabilidades domésticas. De igual forma, se identifica la participación de hombres dedicados a oficios tradicionales como fuente principal de ingreso.

En términos educativos, la población presenta un nivel de formación formal bajo: una proporción importante no ha accedido a educación superior y algunos no culminaron la educación media. Estas condiciones exigen que las estrategias de acompañamiento técnico y fortalecimiento productivo se ajusten a diferentes niveles de alfabetización y capacidades previas.

3.4. Desarrollo del Proyecto, Actividades, Metas Cuantificables y Medibles

3.4.1. COMPONENTE I: Alistamiento estratégico y vinculación de unidades productivas

Esta actividad tiene como objetivo identificar, evaluar y seleccionar las 300 unidades productivas artesanales que participarán en el proyecto, garantizando criterios claros, objetivos y medibles que aseguren la pertinencia y efectividad de la intervención. Este proceso fue aclarado previamente en el punto 7.4.

● Duración de la fase de alistamiento: 2 meses
● Profesionales que participan esta actividad: Profesional en psicología
● Duración de la fase de evaluación y socialización: 1 mes posterior a la fase de alistamiento
● Profesionales que participan esta actividad: Director de proyecto, Asistente administrativo, Coordinador financiero, Coordinadora de desarrollo productivo, Asesor de desarrollo empresarial, Asesor de pensamiento y desarrollo creativo, Asesor de capital humano, Asesor de estrategia empresarial, Coordinador de diseño, Asesor de diseño e innovación, Coordinador de experiencias y nuevos eventos.

Mecanismos de verificación y validación

Para garantizar la veracidad de la información y la adecuada vinculación de los beneficiarios, se implementarán llamadas telefónicas de verificación, dado que la selección no se realizará mediante convocatoria abierta, sino a partir de una lista de potenciales beneficiarios identificados previamente. Durante estas llamadas se realizará:

● Confirmación de los datos personales y de contacto de cada artesano o unidad productiva.
● Verificación de cumplimiento de los requisitos básicos establecidos (edad, residencia, estrato, oficio, fuente principal de ingreso).
● Explicación clara de los compromisos y responsabilidades durante los meses de participación

en el proyecto, asegurando que cada beneficiario comprende su rol y expectativas.
● Registro de la información mediante fichas de seguimiento que quedarán como evidencia documental para el proceso de selección y monitoreo.

Estos mecanismos permiten validar que los beneficiarios seleccionados sean aquellos que cumplen con los criterios establecidos y que están comprometidos con el desarrollo de sus unidades productivas.

Estrategias de difusión

La información sobre el proyecto y el proceso de selección de beneficiarios se difundirá de manera dirigida e interna, dado que no se realizará una convocatoria abierta.

Para ello se utilizarán los siguientes canales:

● Enlaces de la Gobernación del Atlántico, quienes facilitarán la comunicación con los potenciales beneficiarios previamente identificados.
● Redes de contacto con comunidades de artesanos, asociaciones y talleres locales, asegurando que la información llegue directamente a los potenciales beneficiarios.
● Comunicación directa a través de llamadas telefónicas y mensajes de WhatsApp, con el fin de garantizar que cada beneficiario reciba la información completa sobre criterios de selección, requisitos y compromisos durante la participación en el proyecto.

Esta estrategia permite alcanzar de manera eficiente a los artesanos prioritarios, asegurando claridad en los criterios de participación y compromiso de los beneficiarios desde el inicio del proceso.

Evento de inicio

Al seleccionar a los 300 beneficiaros, se hará un evento de inicio del proyecto para formalizar su participación. Este evento se realiza en la ciudad de Barranquilla con todos los beneficiarios, con acompañamiento de la Secretaria de Desarrollo Económico, la Primera Gestora del Departamento del Atlántico el personal del proyecto y de la ESAL. Este evento incluye sillas, mesas, refrigerios, transporte y actividades de inicio donde se informa lo que se realizara durante el convenio y los artesanos de comprometen a cumplir con las expectativas.

3.4.2. COMPONENTE II: Desarrollo Productivo con Identidad

El Componente II se orienta al fortalecimiento productivo y empresarial de las unidades productivas mediante un proceso de acompañamiento integral que permita mejorar su organización interna, sus capacidades técnicas y su desempeño comercial. La intervención busca que los beneficiarios desarrollen herramientas funcionales para mejorar la calidad de sus procesos y productos, gestionar de manera más eficiente sus actividades y acceder de forma efectiva a oportunidades de mercado. El diagnóstico evidenció brechas en capacidades productivas, gestión administrativa, desarrollo de producto, estrategias comerciales y uso básico de herramientas digitales, lo que limita el desempeño de las unidades productivas. Para responder a estas necesidades, el componente propone una intervención articulada centrada en el fortalecimiento técnico, organizacional y comercial, así como en la incorporación de habilidades digitales mínimas necesarias para la operación en entornos de mercado actuales. El componente se estructura en subcomponentes que abordan de manera integrada las dimensiones esenciales del fortalecimiento productivo y comercial, preparando el terreno para la descripción detallada de cada uno de ellos.

	Los profesionales que son parte de este componente son: - Coordinador de desarrollo productivo Perfil: Apoyo a través de Profesional como coordinador de formación en psicología, trabajo social o áreas afines con competencias para el fortalecimiento de habilidades humanas Funciones: Coordinar y supervisar el proceso de formación y fortalecimiento de 300 unidades productivas; planificar y dar seguimiento al trabajo del equipo de asesores y a la ejecución de las actividades formativas; articular con actores clave y gestionar espacios, recursos y comunicaciones; realizar seguimiento, documentación e informes de avance y cierre; brindar apoyo a artesanos en su preparación, desempeño como proveedores y participación en ferias y eventos; identificar y proponer mejoras continuas al proceso. - Asesor de Capital Humano Perfil: Profesional en psicología, trabajo social o áreas afines con competencias para el fortalecimiento de habilidades humanas. Funciones: Implementar y ejecutar estrategias psicosociales para el fortalecimiento personal, social y productivo de 300 artesanos, incluyendo caracterización, asesorías, acompañamiento y visitas de campo; promover el desarrollo de habilidades blandas, autogestión y bienestar emocional; realizar seguimiento y documentación del proceso; gestionar recursos y soportes operativos; brindar apoyo en ferias y eventos; y elaborar informes mensuales y finales del componente. - Asesor de Desarrollo Empresarial Perfil: Profesional en psicología, trabajo social o áreas afines con experiencia en fortalecimiento de habilidades productivas y comerciales, alfabetización digital básica y buenas prácticas de ventas. Funciones: Diseñar e implementar el plan formativo en habilidades de venta físicas y digitales básicas, orientando sobre alternativas de venta y buenas prácticas; elaborar y ejecutar el cronograma de actividades; caracterizar las 300 unidades productivas; brindar asesorías en desarrollo empresarial y acompañamiento a los artesanos mediante visitas de campo; documentar la evolución de los participantes en la gestión de sus canales de venta y habilidades comerciales; gestionar la documentación operativa y los recursos necesarios; apoyar la participación en ferias y eventos; y elaborar informes. - Asesor de Estrategia Comercial Perfil: Profesional en ciencias económicas, ingeniería o áreas afines con experiencia en fortalecimiento de estrategias comerciales. Funciones: Brindar asistencia en la formulación**,** implementación y seguimiento de planes de negocio sostenibles para 300 artesanos; desarrollar habilidades empresariales, comerciales y de negociación mediante asesorías y talleres; caracterizar la población intervenida; preparar y acompañar a los artesanos para su participación en espacios comerciales, ferias y convocatorias; gestionar espacios de encuentro en los municipios; apoyar la gestión operativa y documental del componente; participar en reuniones de seguimiento; y elaborar informes mensuales y finales. Estos profesionales estarán a cargo de poner en marcha el siguiente plan de capacitación:

- Asesor en diseño y pensamiento creativo:

Perfil: Profesional en comunicaciones, diseño industrial, diseño gráfico o afines con competencias para el acompañamiento en innovación de diseño.
Funciones: Estructurar y ejecutar la metodología de intervención para el fortalecimiento del diseño de productos en 300 unidades productivas; brindar asistencia técnica, talleres y asesorías personalizadas en los municipios; acompañar la mejora del desempeño como proveedores; apoyar la selección de artesanos para ferias y el desarrollo de colecciones, incluyendo fichas técnicas; documentar la evolución del proceso; apoyar la gestión operativa y la participación en ferias y eventos; participar en reuniones de seguimiento; y elaborar informes mensuales y finales.
Enfocado en: Curaduría de productos para ferias, montaje y exhibición de stands artesanales, narrativa del producto y pitch artesanal y/o atención al cliente y técnicas de venta en ferias

Sesiones Presenciales:

Componente	Duración de la intervención	Sesiones presenciales	Duración por sesión presencial	Traslados estimados presenciales	Contenido temáticos detallados
Capital Humano Fortalece habilidades socioemocionales, liderazgo, comunicación y constancia, reduciendo el miedo a exponerse a nuevos canales de venta y promoviendo la autonomía en los artesanos.	9 meses	1	4 horas efectivas	1–2 horas adicionales por sesión	1.Mentalidad emprendedora: autonomía, resiliencia y toma de decisiones. 2.Desarrollo de la constancia y la disciplina como hábitos clave para el crecimiento comercial.
Desarrollo Empresarial Mejora competencias productivas y comerciales, incluyendo manejo básico de canales de venta, gestión documental y habilidades digitales, para optimizar procesos y ampliar oportunidades de mercado.	9 meses	1	4 horas efectivas	1–2 horas adicionales por sesión	1.Dominio técnico y operativo básico de canales de venta. 2.Principios y buenas prácticas comerciales
Estrategia Comercial Brinda herramientas para planificar y fortalecer la unidad productiva, incluyendo costos, portafolio de	9 meses	1	4 horas efectivas	1–2 horas adicionales por sesión	1. Estructuración de un modelo básico Canvas

productos, identidad de marca, y propuesta de valor						
Diseño y Pensamiento Creativo Potencia la calidad, presentación e innovación de los productos artesanales mediante transferencia de saberes, experimentación creativa y adaptación a las demandas del mercado.	9 meses	1	4 horas efectivas	1–2 horas adicionales por sesión	1. Transferencia de saberes técnicos y mejora de calidad de productos artesanales	

- Logística: La programación contempla los tiempos de desplazamiento del equipo técnico a cada zona, la gestión de espacios locales, la coordinación con enlaces territoriales y la convocatoria de los beneficiarios. Dado el volumen estimado de participación (aprox. 300 beneficiarios), estas actividades requieren la presencia simultánea de todos los asesores en cada jornada, no únicamente del profesional responsable del componente.

- Acompañamiento integral: Las sesiones presenciales integran actividades formativas, entrega de auxilios, apoyo logístico, verificación de asistencia, gestión de transporte y comunicación directa con los participantes. La intervención requiere la participación conjunta del equipo completo para garantizar la atención oportuna, la organización de los flujos de trabajo y el desarrollo eficiente de todas las actividades asociadas.

- Gestión y seguimiento: Cada sesión exige tiempos adicionales de planeación, reuniones internas, consolidación de evidencias, elaboración de informes y ajustes según dinámicas en cada zona o punto de encuentro.

- Variaciones operativas: Pueden darse variaciones en tiempos, asistencia o ejecución debido a factores de comunicación, disponibilidad de espacios y/o condiciones climáticas.

Recursos y materiales:
Incluye:

- Guías y material pedagógico
- Papelería como resmas, impresiones, lápices, lapiceros, colores, cartulinas, marcadores, extensión de luz.
- Camisetas de dotación
- Refrigerios
- Auxilios de transporte
- Listas de asistencia

Seguimiento y registro:

- Actas de compromiso de participantes
- Informes mensuales del avance formativo
- Registro fotográfico
- Reuniones internas del equipo técnico
- Ajustes según retroalimentación de los participantes

Las sesiones virtuales complementan el proceso formativo presencial, permitiendo reforzar aprendizajes, profundizar en contenidos específicos y garantizar continuidad en el acompañamiento, especialmente considerando la dispersión geográfica de los beneficiarios. Su modalidad facilita mantener el ritmo de trabajo entre sesiones presenciales, resolver dudas técnicas y promover el seguimiento individual, al tiempo que contribuye al desarrollo de habilidades digitales básicas. Estas sesiones se apoyan en metodologías participativas y materiales preparados previamente por el equipo técnico, e implican actividades adicionales de planeación, elaboración de documentos, coordinación, actualización de fichas e informes, y articulación interna que inciden directamente en el tiempo total de la intervención.

Sesiones Virtuales:

Componente	**Duración de la intervención**	**Sesiones virtuales**	**Duración por sesión**
Capital Humano	9 meses	3	3 horas efectivas a través de Meet, WhatsApp o llamadas
Desarrollo Productivo	9 meses	3	3 horas efectivas a través de Meet, WhatsApp o llamadas
Estrategia Comercial	9 meses	3	3 horas efectivas a través de Meet, WhatsApp o llamadas
Diseño y Pensamiento Creativo	9 meses	3	3 horas efectivas a través de Meet, WhatsApp o llamadas

Indicador	**Meta**	**Método de medición**	**Medios de verificación**	**Frecuencia**

% de unidades productivas con incremento en ventas	30%	A partir del formulario de línea base se registra el ingreso mensual promedio. Cada dos meses se realiza seguimiento para analizar la evolución de ventas de cada unidad. Al final se consolida el acumulado y se determina cuántas unidades evidencian incremento.	Formularios de línea base, reportes bimestrales de ventas, base de datos consolidada.	Bimestral y al cierre del proyecto.
% de productos con mejora en presentación y/o empaque	40%	Se documentan las referencias de productos en la línea base. Al cierre se identifican mejoras (nuevas líneas, mejora de técnica/ presentación del producto, etc.). Se valida mediante evidencia fotográfica comparativa antes/después.	Registro fotográfico, fichas de caracterización de productos, informes técnicos.	Inicio y cierre del proyecto.
% de unidades productivas que acceden a nuevos canales o ferias	40%	En la línea base se registra la participación previa en ferias o eventos. Con el seguimiento bimestral se analiza la participación en nuevos espacios comerciales y el comportamiento de productos con mayor rotación.	Listados de participación en ferias, reportes bimestrales, evidencias de nuevos puntos de venta.	Bimestral y al cierre del proyecto.
% de gestión documental	50%	En la línea base se registra la gestión documental. Con el seguimiento bimestral se analiza los avances de los artesanos en su documentación. Al final se consolida el acumulado y se determina cuántas unidades evidencian incremento.	Seguimiento a la documentación en los planes de negocio y en las creaciones o actualizaciones como proveedores.	Bimestral y al cierre del proyecto.

3.4.3. COMPONENTE III: DISEÑO E INNOVACIÓN

Con el propósito de impulsar la innovación y fortalecer la propuesta de valor de las unidades productivas, este componente contempla la ejecución anual de tres (3) intervenciones técnicas, seis (6) en total, bajo modalidades como asesorías especializadas, talleres o sesiones de trabajo colaborativo con las unidades productivas.

Estas actividades se desarrollarán mediante una metodología de co-creación entre diseñadores y artesanos, abordando aspectos clave del proceso de diseño, tales como la conceptualización y representación gráfica o bocetación, la experimentación con mezclas de materiales y técnicas, y la diversificación del portafolio de productos, orientada a mejorar su competitividad en el mercado.

Con el fin de fortalecer el posicionamiento de los oficios artesanales del departamento, y con el resultado de las intervenciones técnicas mencionadas anteriormente, esté componente también contempla el desarrollo de tres (3) colecciones anuales, por un total de seis (6) colecciones, estructuradas a partir de tres categorías de producto: decoración, mesa y uso

personal. Para cada colección, se llevará a cabo un proceso técnico que incluye la elaboración de bocetos y fichas técnicas detalladas por referencia, así como sesiones de seguimiento individualizado orientadas al acompañamiento en la creación de prototipos por parte de los artesanos participantes.

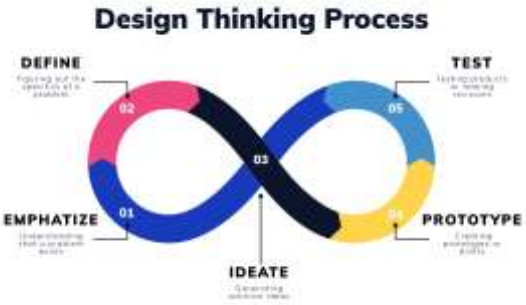
Actividad/ Ítem	**Unidad**	**Descripción**
Profesionales: Diseño, producción y logística	5 profesionales	- Coordinador de diseño - Diseñador de producto y colecciones - Coordinador de Producción - Asesor de Producción - Líder de Logística
Talleres de co-creación	6 sesiones	Co-creación de producto, colecciones y conceptos con los artesanos proveedores del área comercial.
Colecciones de producto	6 colecciones	1. PRIMAVERA VERANO 2. MADRES 3. ALTO VERANO O RESORT 4. OTOÑO-CELEBRACIÓN 5. TRADICION 6. CAPSULA FERIAS
Sesiones de fotos y videos promocionales	6 sesiones	Desarrollo de material audiovisual de cada una de las colecciones.

La selección de los artesanos para integrar cada colección estará dirigida a unidades productivas que trabajan diversas técnicas artesanales, y que cuenten con niveles demostrables de destreza, calidad en acabados y capacidad de producción. Adicionalmente, se implementará un proceso de curaduría para seleccionar las piezas más pertinentes, garantizando coherencia con el concepto definido para la colección y una alineación estratégica con la demanda del mercado. Los productos que demuestren viabilidad comercial y cumplan con los criterios establecidos serán seleccionados para su exhibición y promoción en el espacio comercial *Artesanías del Atlántico*, con el objetivo de potenciar la visibilidad, comercialización y beneficios económicos para los artesanos vinculados al proceso.

Los procesos relacionados con este componente se describen a continuación:

- **METODOLOGÍA DE DISEÑO E INNOVACIÓN ARTESANAL:**

La metodología de diseño que utilizamos se basa en principios universales de design thinking donde se entiende un problema, se desarrolla un concepto y se prueban las diferentes soluciones, mejorando constantemente la posible solución a través de prototipos y mejoramiento continuo. Los pasos que se siguen en la metodología son:



1. Análisis de las tendencias (de mercado y comerciales).
2. Definición de concepto de colección
3. Bocetación-cocreación
4. Prototipado
5. Evaluación y selección
6. Ajustes y piezas finales.
7. Fichas técnicas

En el caso del trabajo artesanal, se adapta esta metodología pues no solo se mejoran los productos resultantes, sino que también se articulan herramientas que mejoran la calidad de trabajo del artesano y/o innovan en su técnica y conocimiento, mientras se dialoga con los aspectos culturales y sociales propios de la artesanía.

- **SEGUIMIENTO Y RESULTADOS ESPERADOS DE DISEÑO:**

Para el componente de diseño e innovación, se plantea como principal resultado el desarrollo de 6 colecciones en la totalidad de la programación, las cuales son lanzadas gradualmente según las temporadas comerciales. Contamos con 2 colecciones de Primavera-verano, 2 colecciones de Alto verano o Resort y 2 colecciones de Otoño-Celebración equivalentes a las colecciones de fin de año.

Para garantizar el cumplimiento de las 6 colecciones, se sigue la metodología anteriormente mencionada, y también se realizan sesiones de control o evaluación de los resultados parciales de cada colección, como son:

- **Fase de Concepto y bocetación:**

Esta primera fase, contempla las actividades relacionadas con la revisión de las tendencias y cómo el equipo las aplica a los diferentes ítems relevantes a nivel comercial. En esta fase, se evalúa la viabilidad comercial y la conexión que el concepto o tema de la colección tiene con el ADN de la marca. También se revisan las primeras propuestas cuidando su viabilidad técnica, la participación de variedad de técnicas y artesanos, y el cumplimiento de las demandas de mercado. Para esta sesión de evaluación y control, se cuenta con la participación del equipo comercial, mercadeo, y de diseño, para analizar desde todos los frentes las propuestas y elegir las mejores opciones o sugerir reformas o adiciones.

- **Fase de Prototipado:**

Después de desarrollar las respectivas fichas o plantillas, y tener una comunicación cercana y directa con los artesanos, el equipo de diseño recibe los prototipos desarrollados para validar la coherencia de la colección en su conjunto así como realizar los ajustes necesarios. Al finalizar los prototipos, se realiza una sesión de control donde se involucra al equipo de

producción, comercial, mercadeo, y de diseño, para validar nuevamente la viabilidad comercial, evaluar los acabados, ensambles, y soluciones técnicas de cada producto, así como evaluar el desempeño del artesano en la ejecución del prototipo. Luego de que el prototipo está 100% finalizado se evalúan sus posibles variaciones (en color, tamaño, o presentación) para seguir mejorando la oferta de producto según la demanda del mercado.

En este punto es relevante mencionar que se incluyen artesanos nuevos (no proveedores) en un 30% aproximadamente para ir ampliando de manera constante la mano de obra calificada que participa en las diferentes colecciones.

- **Fase de entrega a producción:**

Al finalizar los prototipos y ser completamente aprobados, se realiza un documento donde se describe detalladamente la construcción, medidas, materiales y detalles relevantes de las piezas para que la información llegue completa ante el equipo de producción.

En este punto del proceso, el objetivo principal es minimizar los errores o vacíos de información de cara al equipo de producción.

- **Fase Promoción**

Al finalizar los prototipos y haber entregado la información a producción, se pasa a trabajar con el equipo de mercadeo para desarrollar el material audio visual pertinente según las necesidades comunicativas de la colección y las estrategias comerciales planteadas. De esta fase se generan fotos, nombres, catalogo, look-books y vitrinas como resultado directo de cada colección.

Los indicadores de la actividad mencionada anteriormente se podrán medir de la siguiente manera en cuanto a los prototipos y las colecciones:

Acompañamiento técnico en prototipado durante 9 meses	
INDICADOR	**META**
Talleres de experimentación	6
Colecciones de producto	6
Referencias seleccionadas para el total de las colecciones	194
Prototipos desarrollados para todas las colecciones	1.164
Fichas técnicas desarrolladas para todas las colecciones	1.164

Cantidad mínima de unidades productivas convocados a talleres de diseño de co-creación	60 UP por colección
Cantidad mínima de unidades productivas participantes en la colección	30 UP por colección

3.4.4. COMPONENTE IV: FERIAS Y EVENTOS

Con el objetivo de posicionar las artesanías del Atlántico como expresiones de tradición ancestral con proyección contemporánea, se promoverá la exhibición y divulgación de productos finalizados que cumplan con estándares de calidad y diseño, en eventos de carácter local, regional, nacional e internacional durante toda la vigencia del proyecto.

En el marco del desarrollo del proyecto, se establece la creación de un espacio permanente para la exhibición y promoción de los productos artesanales elaborados por los beneficiarios, con el objetivo de fortalecer la marca territorial *Artesanías del Atlántico* y posicionar la identidad cultural del departamento. Este espacio, denominado *Centro de Exhibición y Promoción de la marca Artesanías del Atlántico*, está ubicado en la zona norte de Barranquilla y funciona como una vitrina comercial de acceso abierto para locales, visitantes y compradores interesados, consolidándose como un punto de referencia para la difusión del patrimonio artesanal del territorio.

En línea con el fortalecimiento comercial, se contará con asesorías especializadas orientadas a potenciar las capacidades de las unidades productivas en áreas clave como estrategia comercial, vitrinismo, visual merchandising y análisis de tendencias. Además, se desarrollarán investigaciones de mercado en los países destino, enfocadas en los sectores de moda, hogar y arte, con el fin de identificar oportunidades, adaptar la oferta y optimizar la participación en espacios comerciales internacionales.

Las gestiones comerciales se realizarán de la siguiente manera durante los 9 meses, incluyendo eventos, Este componente tiene como finalidad no solo la promoción de las artesanías del territorio, sino también la creación de oportunidades comerciales sostenibles para las unidades productivas. A través de su participación en espacios estratégicos, se busca facilitar el establecimiento de contactos comerciales, la generación de alianzas, la vivencia de experiencias formativas y la concreción de ventas. Todo esto orientado a favorecer su inserción progresiva en mercados locales, nacionales e internacionales, con enfoque en segmentos especializados.

El proyecto contempla la participación activa de las unidades productivas en espacios de promoción artística y cultural, incluyendo su presencia en tres (3) ferias internacionales —dos por año— como estrategia para fortalecer y proyectar la identidad cultural y artesanal del departamento del Atlántico en el ámbito internacional a través de la marca *Artesanías del Atlántico*. También se contempla la participación en cuatro (4) ferias de carácter nacional y Seis (6) ferias o eventos comerciales en espacios municipales, incluyendo plazas públicas, centros comerciales y festivales locales. Esta actividad tiene como propósito facilitar la visibilidad y comercialización directa de los productos desarrollados por las unidades productivas que cumplan con los criterios de participación establecidos. A través de su presencia en estos escenarios, se busca que los participantes no solo exhiban sus portafolios, sino que también establezcan relaciones comerciales, accedan a nuevos clientes y generen ventas efectivas. Estos espacios permitirán la interacción directa con el público objetivo, fortaleciendo las

capacidades de promoción, negociación y posicionamiento de los productos en contextos reales de mercado.

Estas serán las ferias por año:

Tipo de Feria	**Ubicación**	**Unidades Productivas participantes**	**Alcance y metas**
Feria Nacional	1. Colombia son las Regiones de la Federación Nacional de Departamentos - Bogotá	En el momento hay aproximadamente 75 unidades productivas registradas como proveedores en la labor comercial. Estos cumplen con asistencia en los espacios de formación, capacidad productiva en sus talleres y alta calidad en sus productos para poder ser parte de las ferias a las que se asiste.	Este dato varía por el tipo de evento y la fecha en la que se realice la cual puede ser modificada por el organizador, pero se plantean metas de ventas según el PAC.
	2.Por definir- Bogotá		
	3.Por definir- Medellín		
	4.Por definir		
Participación en ferias y eventos comerciales internacionales	1.Maison & Objet Paris Septiembre 2026		Se plantean metas de ventas según el PAC.
	2. Maison & Objet Paris Enero 2027 (se prepara anticipado.		
	3.Showroom NY – representante de ventas con *The Heres Guild.*		
	4. Por definir		
Ferias Locales	6 ferias locales en centros comerciales o espacios públicos- Por definir	10-15 por feria.	Ventas directas del artesano al cliente

Este componente de participación en estas ferias estará sujeta a un proceso de selección técnica, en el que se evaluarán aspectos como la calidad del producto, la pertinencia del portafolio, la capacidad de producción, los acabados y el cumplimiento de criterios de identidad cultural y viabilidad comercial. Las unidades productivas seleccionadas recibirán acompañamiento previo para el alistamiento de producto, fortalecimiento en estrategia comercial, presentación de marca, técnicas de vitrinismo y herramientas para una adecuada interacción con el mercado durante el evento. Estas unidades productivas y los productos para exhibir son seleccionadas por un comité técnico conformado por la directora ejecutiva de la entidad aliada, la Directora del Proyecto, el equipo de diseño y la Coordinadora comercial y de mercadeo.

- Número de unidades productivas participantes: Mínimo 75

3.4.5. COMPONENTE V: MONITOREO, SEGUIMIENTO Y EVALUACION

A través de este componente se desarrollará el monitoreo, el seguimiento y la evaluación de las actividades a realizar, que contempla la medición parcial y final de los indicadores de gestión por componente y por eje estratégico.

Actividad Nª 1: Monitoreo y seguimiento

El plan de monitoreo y seguimiento será el instrumento que permitirá medir los indicadores de gestión y objetivos de este proyecto para poder mostrar el impacto social esperado mediante una serie de formatos de evaluación ex -ante y ex - post que deberán ser aplicados durante el desarrollo de las diferentes actividades de cada uno de los componentes, a la vez que permitirá comparar los resultados obtenidos contra los resultados esperados.

El plan de monitoreo y seguimiento deberá contemplar los siguientes elementos:

- Indicadores a considerar (nivel de logro, resultados, objetivo, finalidad).
- Fuentes de verificación de cada uno de los indicadores.
- Diseño e implementación de instrumentos a utilizar.
- Periodicidad de mediciones y tipos de informes.
- Focalización de unidades de observación (beneficiarios, ejecutores, aliados, financiadores).

Evaluación de Impacto

Al final de la intervención se deberá realizar y presentar un informe de evaluación de impacto final que tendrá como propósito cualificar el proceso de implementación de las actividades del proyecto, para generar aprendizajes y mejoramiento continuo del proceso. También servirá para medir el grado de aceptación, acogida y satisfacción de los participantes respecto al proyecto.

Esta evaluación se hará a través de aplicación de instrumentos técnicos a la población participante, cuyos resultados serán sistematizados para generar el informe de impacto final. Se tendrá una muestra de aplicación de cincuenta (50) participantes.

El informe deberá identificar y resaltar aquellos resultados o productos puntuales arrojados por el proyecto que adquieren relevancia dentro de la ejecución del mismo, analizando de manera detallada el peso relativo que cada producto o resultado tuvo respecto a la consecución de los objetivos específicos del proyecto. El documento deberá contener además las metodologías de acompañamiento del proyecto.

3.4.6. DESCRIPCIÓN DEL ALCANCE DEL PROYECTO

El proyecto busca articular esfuerzos administrativos, técnicos y financieros para acompañar y fortalecer a las unidades productivas dedicadas a oficios tradicionales en el departamento del Atlántico. La intervención se orienta a mejorar sus procesos de gestión y formalización, impulsar la construcción de identidad de marca, promover la apertura hacia nuevos canales de venta y facilitar el acceso a mercados alternativos. Este enfoque parte del potencial identificado en el diagnóstico, donde se evidenció que la mayoría de estas unidades cuenta con conectividad y se encuentra en condiciones de aprovechar oportunidades comerciales más amplias.

El proyecto beneficiará 300 unidades productivas ubicadas en los 23 municipios del departamento, que serán seleccionadas mediante el proceso de evaluación definido y deberán cumplir los criterios establecidos, entre ellos los relacionados con formalización y gestión

	administrativa. Este análisis permitirá identificar a las unidades que requieren mayor acompañamiento para avanzar hacia la consolidación de sus procesos productivos. Como parte del proceso de evaluación, las unidades productivas serán clasificadas según sus necesidades específicas. Esta clasificación no implica niveles de madurez ni jerarquías; constituye un mecanismo para identificar el punto de partida de cada unidad y orientar acciones diferenciadas en gestión administrativa, procesos productivos y desarrollo comercial. El proyecto incorpora un componente de diseño e innovación que se desarrollará mediante asesorías, talleres y sesiones de trabajo colaborativo entre artesanos y diseñadores. Este proceso abordará conceptualización, bocetación, experimentación con materiales y diversificación del portafolio de productos, con el fin de construir colecciones anuales en categorías como decoración, mesa y uso personal. Finalmente, se contempla el acompañamiento para la participación en ferias y espacios comerciales estratégicos, con el propósito de promover los oficios, generar oportunidades de venta, facilitar contactos comerciales y fortalecer la presencia de las unidades productivas en mercados locales, nacionales e internacionales. En conjunto, el proyecto integra acciones de fortalecimiento técnico, empresarial, de diseño e innovación y de acceso a mercados, con el fin de que las unidades productivas consoliden sus oficios como actividades económicas sostenibles y con mayores posibilidades de crecimiento. No contempla la creación de infraestructura física ni la entrega de maquinaria o insumos; su enfoque está dirigido al fortalecimiento integral del tejido productivo mediante asistencia técnica, formación, promoción comercial y articulación institucional. **3.5. Cronograma General** El presente proyecto está programado para realizarse en nueve (9) meses:
4. FUNDAMENTOS JURÍDICOS QUE SOPORTAN LA MODALIDAD DE SELECCIÓN	
4.1. FUNDAMENTOS JURÍDICOS DE LA CONTRATACIÓN	La Constitución Política en el Artículo 355, establece: “Ninguna de las ramas u órganos del poder público podrá decretar auxilios o donaciones en favor de personas naturales o jurídicas de derecho privado. El Gobierno, en los niveles nacional, departamental, distrital y municipal podrá, con recursos de los respectivos presupuestos, celebrar contratos con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad con el fin de impulsar programas y actividades de interés público acordes con el Plan Nacional y los planes seccionales de Desarrollo. El Gobierno Nacional reglamentará la materia”. Ley 489 de 1998: “Artículo 96 (...) Las entidades estatales, cualquiera sea su naturaleza y orden administrativo podrán, con la observación de los principios señalados en el artículo 209 de la Constitución, asociarse con personas jurídicas particulares, mediante la celebración de convenios de asociación o la creación de personas jurídicas, para el desarrollo conjunto de actividades en relación con los cometidos y funciones que les asigna a aquéllas la ley.// Los convenios de

	asociación a que se refiere el presente artículo se celebrarán de conformidad con lo dispuesto en el artículo 355 de la Constitución Política, en ellos se determinará con precisión su objeto, término, obligaciones de las partes, aportes, coordinación y todos aquellos aspectos que se consideren pertinentes” Adicionalmente, en concordancia con lo dispuesto en el Decreto 092 de 2017 y en la Guía para la contratación con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad emitida por la Agencia Colombia Compra Eficiente, la entidad interesada deberá comprometer recursos propios e independientes del aporte estatal para la ejecución de las actividades conjuntas en una proporción del 30% del valor total del proyecto en dinero, con el fin adicional de fortalecer las acciones realizadas, optimizar los recursos y generar un mayor impacto hacia la comunidad, garantizando la capacidad financiera, jurídica, técnica y organizacional.” De acuerdo con esto, el artículo 5 del Decreto 092 de 2017, en su primer inciso menciona que este proceso de contratación no se encuentra sujeto a competencia: Los convenios de asociación que celebren entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad y Entidades Estatales para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones que a estas les asigna la ley a los que hace referencia el artículo 96 de la Ley 489 de 1998, no estarán sujetos a competencia cuando la entidad sin ánimo de lucro comprometa recursos en dinero para la ejecución de esas actividades en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio. Los recursos que compromete la entidad sin ánimo de lucro pueden ser propios o de cooperación internacional.
5. BENEFICIOS PARA LA ENTIDAD CON LA CELEBRACION DEL CONVENIO	
5.1. BUEN MANEJO DE RECURSOS:	Buen manejo de recursos: **Eficacia:** La ESAL, debe ofrecer, para la ejecución del convenio, la máxima racionalidad de la relación costo beneficios, teniendo en cuenta que realizará un aporte del treinta por ciento (30%) del valor total del convenio, es decir, la suma de MIL SETECIENTOS CATORCE MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS QUINCE PESOS ($1.714.285.715) M/CTE, maximizando así el rendimiento de los resultados con costos menores, alcanzando el mayor grado de satisfacción de las necesidades de la población beneficiaria. **Eficiencia:** La ESAL, de acuerdo con su conocimiento y experticia, conoce y domina metodologías y procedimientos que resultan ser los más adecuados e idóneos para el cumplimiento de los objetivos y la consecución de los fines del convenio, considerando que tienen experiencia en las actividades a desarrollar. **Economía:** La ESAL puede ejecutar el convenio sin incurrir en procedimientos o trámites distintos o adicionales de los estrictamente necesarios, cumpliéndolo con austeridad de tiempo, medios y gastos el objeto contractual, con base en lo establecido en la propuesta presentada al Departamento. **Gestión del Riesgo:** La ESAL, de conformidad con su experticia y experiencia en el desarrollo de este tipo de actividades, reduce considerablemente la posibilidad en la ocurrencia de circunstancias que

	impidan o dificulten el debido desarrollo de los objetivos contractuales y los fines incorporados en el Plan Departamental de Desarrollo.
6. IDONEIDAD DE LA ESAL	
6.1. REQUISITOS DE EXPERIENCIA E IDONEIDAD	**REQUISITOS DE EXPERIENCIA E IDONEIDAD** **OBJETO SOCIAL:** Se requiere contar con una entidad privada sin ánimo de lucro, cuyo objeto social registrado en su Certificado de existencia y representación legal (Cámara de Comercio) y este dirigido a desarrollar la representación y defensa de los intereses de los ganaderos y las labores que contribuyan al desarrollo del sector rural nacional y regional. **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL MÍNIMA:** La entidad deberá acreditar (o acredita) que tiene una estructura organizacional sólida, con órganos de administración activos, que cuenta con estados financieros debidamente certificados y dictaminados, que se encuentra al día en el registro ante la Cámara de Comercio o ante las entidades que tienen a cargo su vigilancia y control. Por lo anterior la entidad deberá anexar el certificado de existencia y representación legal vigente, así como copia de los estatutos de la entidad. La entidad deberá acreditar que cuenta con el equipo misional, técnico y administrativo necesario para cumplir con el objeto del proyecto. **EQUIPO MÍNIMO REQUERIDO:** La entidad debe poseer una estructura organizacional sólida, con órganos de administración activos y que garantice durante la ejecución del convenio que cuenta con el equipo misional, técnico y administrativo necesario para cumplir con el objeto del proyecto. **EXPERIENCIA:** La entidad sin ánimo de lucro interesada debe acreditar experiencia en la ejecución de proyectos, convenios o contratos cuyo objeto el desarrollo de actividades dirigidas a población objetivo que se busca impactar con el proyecto**.** Para acreditar la experiencia el oferente deberá relacionar dos (02) contratos o convenios ejecutados a satisfacción, cuyo objeto esté relacionado con el presente proceso. La sumatoria de ambos debe ser igual al aporte del Departamento para el presente proceso. **REPUTACIÓN:** La ESAL deberá acreditar su labor en pro de actividades dirigidas al fomento de la economía, la productividad, las medianas y pequeñas empresas, las unidades productivas, la competitividad, capacitación, el fomento y promoción del turismo, el emprendimiento, la educación, etc., de acuerdo con lo consignado en su propuesta; adicionalmente anexar consulta de los antecedentes disciplinarios, fiscales, judiciales y medidas correctivas del representante legal y de la entidad, en donde se evidencia que ninguno de ellos ha tenido alguna anotación o sanción registrada. Igualmente, desde su propuesta manifiestan bajo la gravedad de juramento, que no se encuentran incursos en ninguna inhabilidad e incompatibilidad de los que trata el decreto 092 de 2017 y anexan certificado de no estar en la categoría de personas políticamente expuestas de acuerdo con el decreto 1674 de 21 de octubre de 2016.
7. INFORMACIÓN FINANCIERA DEL CONVENIO	

7.1. VALOR ESTIMADO DEL CONVENIO	**PRESUPUESTO OFICIAL** El valor del convenio es de **CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS QUINCE PESOS ($5.714.285.715) M/CTE,** de los cuales el Departamento aporta la suma de **CUATRO MIL MILLONES DE PESOS ($ 4.000.000.000**) **M/CTE**, y la ESAL aporta la suma de **MIL SETECIENTOS CATORCE MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS QUINCE PESOS ($1.714.285.715) M/CTE.** Este valor incluye todos los gastos en que deba incurrir la ESAL para el cumplimiento del objeto del convenio a celebrar **Nota**: En caso de que se presente solicitud de adición al valor total del proyecto, la entidad sin ánimo de lucro - ESAL deberá aportar el treinta (30%) por ciento del valor total de la adición. De acuerdo con lo establecido al concepto C-045-2024, expedido por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente, de fecha veinticuatro (24) de abril de 2024.
7.2. CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL (CDP) Y RUBRO PRESUPUESTAL:	**NUMERO:** **202600491** **VALOR:** **$4.000.000.000** **FECHA:** **26 de enero de 2026**
7.3. FORMA DE DESEMBOLSO:	A) POR EL DEPARTAMENTO: 1) Un primer desembolso por el **veinticinco por ciento (25%),** del valor del aporte del departamento, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución, presentación de cuenta de cobro o factura, certificación de encontrarse al día con los pagos al sistema general de seguridad social y parafiscales, presentación del plan de ejecución de actividad y cronograma de actividades 2) Un segundo desembolso correspondiente al **veinticinco por ciento (25%),** del valor del aporte del Departamento, a los tres (3) meses de ejecución del convenio, verificado un avance físico y financiero de por lo menos el 50% de la ejecución de las actividades, previa presentación de informe parcial de actividades, certificado de recibido a satisfacción de ejecución de actividades expedido por el supervisor designado, y certificación de encontrarse a paz y salvo con el pago de los aportes al sistema de seguridad social integral y parafiscales. 3) Un tercer desembolso correspondiente al **veinticinco por ciento (25%)** del valor del aporte del Departamento, a los seis (6) meses de ejecución del convenio, verificado un avance físico y financiero de por lo menos el 75% de la ejecución de las actividades, previa presentación de informe parcial de actividades, recibo a satisfacción por parte del supervisor, certificación de encontrarse a paz y salvo con el pago de los aportes al sistema de seguridad social integral y parafiscales. 4) Un desembolso final correspondiente al **veinticinco por ciento (25%)** del valor del aporte del Departamento, una vez finalizado el convenio. y ejecutado 100% de las actividades contempladas en el mismo, previa presentación de informe parcial de actividades, recibo a

	satisfacción por parte del supervisor, certificación de encontrarse a paz y salvo con el pago de los aportes al sistema de seguridad social integral y parafiscales. PARÁGRAFO 1: Para cada uno de los desembolsos, el asociado deberá cargar en las plataformas SECOP, SIFFWEB y en aquellas que se habiliten durante la ejecución del convenio, la totalidad de la información y documentos soporte requeridos. De igual manera, deberá radicar un ejemplar en medio físico, con el fin de que repose en el archivo del expediente contractual de la Secretaría de Desarrollo Departamental. PARAGRAFO 2: Para cada desembolso el asociado deberá aportar certificación de cumplimiento de obligaciones con los sistemas generales de seguridad social integral y aportes parafiscales firmada por el revisor fiscal que figura en cámara de comercio; de no tener revisor fiscal será firmada por el Representante Legal, esta certificación debe contemplar lo siguiente: ✓ Si tienen personal bajo nómina y están obligados a pagar aporte, certificar que están al día y aportar la PILA. ✓ Si no tienen personal bajo nómina, certificado donde expresen la no existencia de personal y la no obligación de realizar aportes por parte de la entidad, firmado por el Revisor Fiscal de la Entidad (cuando aplique) o por el Representante Legal. ✓ En ambos casos hay que mencionar que se certifica por los últimos seis meses y hacer mención que para el desarrollo de proyectos se vincula al personal necesario a través de prestaciones de servicio (o la figura contractual empleada por la entidad proponente). ✓ Del revisor fiscal anexar copia cédula, tarjeta profesional y antecedentes disciplinarios expedido por la Junta Central de Contadores. B) POR EL ASOCIADO: Los aportes correspondientes a la financiación del Asociado serán distribuidos de acuerdo con los términos y condiciones presentados en su propuesta.
7.4. ANÁLISIS TÉCNICO Y ECONÓMICO QUE SOPORTA EL VALOR ESTIMADO DEL CONVENIO	En cumplimiento de lo establecido en el Decreto 092 de 2017, se elaboró un presupuesto oficial de acuerdo con los precios y condiciones del mercado, y a las necesidades propias en el desarrollo de las actividades establecidas en el Plan Anual de Adquisiciones para el 2025, de igual manera, determinó el presupuesto oficial para este proceso competitivo, luego de un estudio serio y el análisis detallado de todas las actividades a ejecutar, por ello garantiza que la apropiación presupuestal para este proyecto es acorde con las necesidades del mismo.
8. CONDICIONES DEL CONVENIO A CELEBRAR	
8.1. PLAZO DE EJECUCIÓN	El futuro convenio tendrá un plazo de ejecución HASTA 31 DE DICIEMBRE DE 2026**,** dicho plazo contado a partir de la fecha de inicio del mismo, una vez cumplidos los requisitos de perfeccionamiento y ejecución dispuestos en el artículo 41 de la ley 80 de 1993
8.2. LUGAR DE EJECUCIÓN	**MUNICIPIOS PRIORIZADOS DEL DEPARTAMENTO DEL ATLANTICO**
8.3 OBLIGACIONES DEL DEPARTAMENTO:	1. Suministrar oportunamente la información que requiera el ASOCIADO para el cumplimiento de sus obligaciones asociadas a la suscripción del presente convenio. 2. Efectuar el aporte económico de conformidad con lo pactado en el convenio. 3. Designar al funcionario que tendrá a su cargo la realización de la supervisión pertinente conforme a la normatividad vigente.
8.4. OBLIGACIONES	a. Dar cumplimiento a los fines propuestos en el objeto del Convenio dentro de un estándar de calidad, garantizando la correcta inversión de los recursos y el aporte de la entidad, específicamente en realizar las actividades descritas en la propuesta.

GENERALES DEL ASOCIADO	b. Coordinar la ejecución de dichas actividades, aportando el aspecto logístico, administrativo que sea necesario para el desarrollo de las actividades. c. Informar oportunamente al supervisor del contrato, de cualquier situación que pueda afectar la correcta ejecución de este. d. Recibir los recursos del Departamento para destinarlos exclusivamente al cumplimiento del objeto del Convenio. e. Poner a disposición del Convenio, su infraestructura y experiencia técnica, administrativa y de gestión. f. Presentar al Departamento informes parciales e informe final del cumplimento de las actividades objeto del Convenio. g. Mantener una comunicación constante con las partes involucradas en el Convenio. h. Llevar el control pormenorizado y detallado de la ejecución de los recursos por medio de recibos, con el fin de presentar el informe final de ejecución del contrato al Supervisor de este. i. Asumir la organización general de las actividades programadas. j. Cumplir con las obligaciones tributarias y administrativas a que haya lugar. k. Cumplir con los pagos de seguridad social de conformidad con lo señalado en la Ley 789 de 2002, a las personas que hayan participado en la ejecución del presente Convenio. l. Presentar informes técnicos antes de cada pago.
8.5. OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL ASOCIADO.	1. Desarrollar el proyecto denominado *FORTALECIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS TRADICIONALES PARA AUMENTAR SU PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD COMERCIAL EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO* según las condiciones técnicas establecidas en el punto 3.3 del presente documento 2. Realizar con eficiencia todo el proceso organizativo y logístico necesario que garanticen la presencia institucional en los municipios priorizados. 3. Designar un coordinador de proyecto, con el fin de representar la ESAL en el manejo de los asuntos técnicos y financieros, y oriente la ejecución presupuestal en que se deba incurrir para la realización de todas las actividades, con disponibilidad de asistir a las reuniones de seguimiento y ejecución, presentar informes y obtener aprobación de la ejecución de actividades propuestas. 4. Garantizar que, en todas las actividades ejecutadas en el marco del objeto del convenio, sean exhibidos materiales promocionales con la imagen institucional del Departamento y la Secretaría de Desarrollo Económico del Atlántico. Deberá estar presente en todos los elementos de difusión, promoción e información del proyecto así: a) Logo de la Secretaría de Desarrollo Económico del Departamento del Atlántico, compuesto por el logo de la Gobernación. b) La mención de “Proyecto apoyado por la Secretaría de Desarrollo Económico del Departamento del Atlántico. 5. Asumir la totalidad de los costos que se aportan como contrapartida a través de la administración del recurso conforme al presupuesto presentado en la propuesta y de igual forma, garantizar que, con recursos propios de la ESAL, los cuales deben ser demostrables, se atenderá el cubrimiento de los componentes propuestos en la propuesta presentada. 6. Presentar evidencias entre las que se puedan contemplar registros fotográficos, videos gráficos, sonoros, impresos u otros que certifiquen la ejecución total de las actividades propuestas. 7. Realizar control sobre la destinación de los recursos aportados por el Departamento para la realización del proyecto presentado, evitando que los mismos sean utilizados para fines distintos a los aquí previstos, de esta manera deberá soportar la inversión de los recursos aportados por el Departamento con documentos legales, conforme a los estipulado y aprobado en la propuesta presentada. 8. Cancelar con sus propios recursos los valores que por causa impositiva le sean imputables

	al convenio. 9. Realizar las previsiones administrativas, técnicas, logísticas con los amparos de póliza para garantizar que las actividades se desarrollen de manera segura. 10. Obrar con diligencia y cuidado necesario en los asuntos encomendados por el supervisor del convenio, debiendo estar siempre presto a brindar las aclaraciones o información que el Departamento del Atlántico le requiera. 11. Ejecutar las actividades descritas en el numeral 5.1. del estudio previo, correspondiente a la Descripción del objeto del convenio y en la propuesta presentada, la cual hace parte integral del convenio que se suscriba.
9. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO	
9.1. DOCUMENTOS QUE DEBE APORTAR LAS ESAL.	**DOCUMENTOS NECESARIOS PARA PRESENTAR PROPUESTA** **CONSOLIDADO DE DOCUMENTOS** • La entidad proponente deberá estar inscrita en el SECOP II con la documentación que para el efecto dicha plataforma solicite; igualmente la contratación se adelantará a través de esta herramienta tecnológica. • Certificado de existencia y representación legal de la entidad (Cámara de Comercio actualizada – con fecha de expedición no mayor a 30 días). • Copia de los estatutos (en estos revisar si los periodos por los cuales se nombran o eligen el representante legal, el revisor fiscal y la junta directiva, están actualizados en cámara de comercio a través del registro de las actas correspondientes; de no ser así adjuntar las actas al expediente y realizar el respectivo tramite de registro de las mismas). • Autorización para suscribir contratos por parte del representante legal de la entidad proponente, cuando en sus estatutos así lo establezca y para destinar el 30% del valor del proyecto como aporte de cofinanciación a la ejecución del mismo; (este documento deberá ser un acta de reunión con las formalidades plenas). • Registro Único Tributario de la DIAN (RUT). • Aportar balance y estados financieros debidamente certificados y dictaminados con corte al último trimestre calendario de la vigencia en curso por el revisor fiscal. **CONSOLIDADO DE DOCUMENTOS** • Aportar Aportar certificado expedido por el revisor fiscal y certificación bancaria o cupo crédito de la ESAL donde conste la liquidez financiera por el monto requerido de mínimo el 30% del valor del presente proyecto. • Certificar que ninguno de los directivos, aportantes, fundadores, y las personas vinculadas familiar y comercialmente con ellos, estén en la categoría de personas políticamente expuestas de acuerdo con el Decreto 1674 de 21 de octubre de 2016. • Copia cédula de ciudadanía del representante legal. • Formato Único de Hoja de vida. • Certificación de cumplimiento de obligaciones con los sistemas generales de seguridad social integral y aportes parafiscales firmada por el revisor fiscal que figura en cámara de comercio; de no tener revisor fiscal será firmada por el Representante Legal, esta

	certificación debe contemplar lo siguiente: ✓ Si tienen personal bajo nómina y están obligados a pagar aporte, certificar que están al día y aportar la PILA. ✓ Si no tienen personal bajo nómina, certificado donde expresen la no existencia de personal y la no obligación de realizar aportes por parte de la entidad, firmado por el Revisor Fiscal de la Entidad. ✓ En ambos casos hay que mencionar que se certifica por los últimos seis meses y hacer mención que para el desarrollo de proyectos se vincula al personal necesario a través de prestaciones de servicio (o la figura contractual empleada por la entidad proponente). ✓ Del revisor fiscal anexar copia cédula, tarjeta profesional y antecedentes disciplinarios expedido por la Junta Central de Contadores. • Documentos que acrediten la idoneidad del contratista, en el desarrollo de actividades anteriores con similares características especialmente contratos, relacionar por lo menos dos (02) contratos o convenios ejecutados a satisfacción cuyo objeto esté relacionado con el presente proceso, la sumatoria de los mismos debe ser igual o superior al cien por ciento (100%) del valor del aporte del Departamento en el presente proyecto. • Certificado de Antecedentes Disciplinarios de la Procuraduría General de la Nación (representante legal y Entidad). • Certificado de Antecedentes Fiscales de la Contraloría General de la República (representante legal y Entidad). • Certificado de Antecedentes Judiciales Policía Nacional (representante legal) y de Medidas Correctivas. • Constancia del RUES. • Certificado de Registro Deudores Alimentarios Morosos-REDAM. • Certificación bancaria. • Acreditación de contar con el equipo misional, técnico y administrativo necesario para cumplir con el objeto del proyecto.
9.2. CRITERIOS DE DESEMPATE:	En caso de empate en el puntaje total de dos o más ofertas, el DEPARTAMENTO, escogerá el oferente que tenga el mayor puntaje en el primero de los factores de escogencia y calificación establecidos en el Proceso de Contratación. Si persiste el empate, escogerá al oferente que tenga el mayor puntaje en el segundo de los factores de escogencia y calificación establecidos y así sucesivamente hasta agotar la totalidad de los factores de escogencia y calificación establecidos. Si persiste el empate, el DEPARTAMENTO, debe utilizar las siguientes reglas de forma sucesiva y excluyente para seleccionar el oferente favorecido, respetando los compromisos adquiridos por Acuerdos Comerciales: • Preferir la oferta de bienes o servicios nacionales frente a la oferta de bienes o servicios extranjeros. • Preferir la propuesta de la mujer cabeza de familia, mujeres víctimas de la violencia intrafamiliar o de la persona jurídica en la cual participe o participen mayoritariamente; o, la de un proponente plural constituido por mujeres cabeza de familia, mujeres víctimas de violencia intrafamiliar y/o personas jurídicas en las cuales participe o participen mayoritariamente. • Preferir la propuesta presentada por el oferente que acredite en las condiciones establecidas en la ley que por lo menos el diez por ciento (10%) de su nómina está en condición de discapacidad a la que se refiere la Ley 361 de 1997. Si la oferta es presentada por un proponente plural, el integrante del oferente que acredite que el diez por ciento (10%) de su nómina está en condición de discapacidad en los términos del presente numeral, debe tener una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25%) en consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura y aportar mínimo el

	veinticinco por ciento (25%) de la experiencia acreditada en la oferta. • Preferir la propuesta presentada por el oferente que acredite la vinculación en mayor proporción de personas mayores que no sean beneficiarios de la pensión de vejez, familiar o de sobrevivencia y que hayan cumplido el requisito de edad de pensión establecido en la Ley. • Preferir la propuesta presentada por el oferente que acredite, en las condiciones establecidas en la ley, que por lo menos diez por ciento (10%) de su nómina pertenece a población indígena, negra, afrocolombiana, raizal, palanquera, Rrom o gitanas. • Preferir la propuesta de personas en proceso de reintegración o reincorporación o de la persona jurídica en la cual participe o participen mayoritariamente; o, la de un proponente plural constituido por personas en proceso de reincorporación, y/o personas jurídicas en las cuales participe o participen mayoritariamente. • Preferir la oferta presentada por un proponente plural siempre que: (a) esté conformado por al menos una madre cabeza de familia y/o una persona en proceso de reincorporación o reintegración, o una persona jurídica en la cual participe o participen mayoritariamente, y, que tenga una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25%) en el proponente plural; (b) la madre cabeza de familia, la persona en proceso de reincorporación o reintegración, o la persona jurídica aporte mínimo el veinticinco por ciento (25%) de la experiencia acreditada en la oferta; y (c) ni la madre cabeza de familia o persona en proceso de reincorporación o reintegración, ni la persona jurídica, ni sus accionistas, socios o representantes legales sean empleados, socios o accionistas de los miembros del proponente plural. • Preferir la oferta presentada por una Mipyme o cooperativas o asociaciones mutuales; o un proponente plural constituido por Mipymes, cooperativas o asociaciones mutuales. • Preferir la oferta presentada por el proponente plural constituido por micro y/o pequeñas empresas, cooperativas o asociaciones mutuales. • Preferir al oferente que acredite de acuerdo con sus estados financieros o información contable con corte a 31 de diciembre del año anterior, por lo menos el veinticinco por ciento (25%) del total de pagos realizados a MYPIMES, cooperativas o asociaciones mutuales por concepto de proveeduría del oferente, realizados durante el año anterior; o, la oferta presentada por un proponente plural siempre que: (a) esté conformado por al menos una MIPYME, cooperativa o asociación mutual que tenga una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25%); (b) la MIPYME, cooperativa o asociación mutual aporte mínimo el veinticinco por ciento (25%) de la experiencia acreditada en la oferta; y (c) ni la MIPYME, cooperativa o asociación mutual ni sus accionistas, socios o representantes legales sean empleados, socios o accionistas de los miembros del proponente plural. • Preferir las empresas reconocidas y establecidas como Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo o Sociedad BIC, del segmento MIPYMES. • Utilizar como método aleatorio, el sorteo por sistema de balotas. Los factores de desempate serán aplicables en el caso de las cooperativas y asociaciones mutuales que cumplan con los criterios de clasificación empresarial, definidos por el Decreto 957 de 2019, priorizando aquellas que sean micro, pequeñas o medianas. Para los criterios enunciados que involucren la vinculación de capital humano, el oferente deberá acreditar una antigüedad igual o mayor a un año. Para los casos de constitución inferior a un año se tendrá en cuenta a aquellos trabajadores que hayan estado vinculados desde el momento de constitución de esta. El Gobierno Nacional podrá reglamentar la aplicación de factores de desempate en casos en que concurran dos o más de los factores aquí previstos. Nota: En cumplimiento de lo previsto en la Ley 2069 de 2020, en caso de empate en el puntaje total de dos o más ofertas en los Procesos de Contratación realizados con cargo a recursos públicos, los Procesos de

	Contratación realizados por las Entidades Estatales indistintamente de su régimen de contratación, así como los celebrados por los Procesos de Contratación de los patrimonios autónomos constituidos por Entidades Estatales, el contratante deberá utilizar las siguientes reglas de forma sucesiva y excluyente para seleccionar al oferente favorecido, respetando en todo caso los compromisos internacionales vigentes.

10. SUPERVISION DEL CONVENIO

10.1. SUPERVISION	**NOMBRE DEL FUNCIONARIO:**	MARISABELLA ROMERO SANJUAN
	IDENTIFICACIÓN DEL FUNCIONARIO:	55.240.978
	CARGO DEL FUNCIONARIO:	SECRETARIO DE DESPACHO
	DEPENDENCIA:	SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO

11. ANALISIS DEL RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO

11.1. GARANTIAS EXIGIDAS

La ESAL adjudicataria se obliga a constituir, una garantía que avalará el cumplimiento de las obligaciones surgidas del contrato, expedida por una Compañía de Seguros establecida legalmente en Colombia, debiendo incluir como riesgos amparados:

Garantía	Aplica	Porcentaje o SMLMV	Vigencia
Cumplimiento	SI	20%	Igual al plazo de ejecución del convenio y cuatro (4) meses más
Calidad del Servicios	SI	20%	Igual al plazo de ejecución del convenio y cuatro (4) meses más
Pago de salarios y prestaciones sociales e indemnizaciones laborales.	SI	5%	Igual al plazo de ejecución del convenio y tres (3) años más
Responsabilidad civil extracontractual	SI	400 SMLMV	Igual al plazo de ejecución del convenio.
Devolución del pago anticipado	SI	100%	Igual al plazo de ejecución del convenio y cuatro (4) meses más

11.2. MATRIZ DE RIESGO.	**VER ANEXO.**

12. FIRMAS Y APROBACIONES

FIRMA.	**NOMBRE**	**MARISABELLA ROMERO SANJUAN**
	CARGO	**SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO**
	FECHA	**7 de abril de 2026**
	FIRMA	
Proyectó/ Elaboró	JAE/Asesor Externo/Secretaria Desarrollo Económico	