2201 1215

Departamento del Valle del Cauca Gobernación	**SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD** **ARTÍCULO 2.2.1.1.2.1.1 DECRETO 1082 DE 2015**	Código: FO-M9-P2-23 Versión: 03 Fecha de Aprobación: 21/04/2020 Página **1** de **13**

Proceso No. 1.330.01-20.2-_____

FECHA DE ELABORACIÓN: 12 de enero de 2021

En desarrollo de lo señalado en los numerales 7 y 12 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993 y reglamentado por el artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015 que determina que los estudios y documentos previos son el soporte para elaborar el proyecto de pliegos, los pliegos de condiciones, y el contrato. Deben permanecer a disposición del público durante el desarrollo del proceso de contratación.

El presente estudio contiene los siguientes elementos generales además de los indicados para cada modalidad de selección:

1. DESCRIPCION DE LA NECESIDAD QUE SE PRETENDE SATISFACER:

La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad (SEDEC) en virtud de lo establecido en el artículo 154 del Decreto 1-3-1638 del 23 de octubre de 2020, tiene como misión: "Impulsar, promover y fortalecer el desarrollo económico, la competitividad y la creación de condiciones propicias para la generación de empleo y el desarrollo sostenible y sustentable del Departamento del Valle del Cauca.".

Igualmente, son competencias o funciones de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad de conformidad con la estructura administrativa del Departamento del Valle del Cauca, las descritas en el numeral 141 del Decreto 1138 del 31 de agosto de 2016.

Así mismo, con forme a la estructura orgánica de la secretaria, son responsabilidades y funciones de la Subsecretaria de emprendimiento y desarrollo empresarial las definidas en el articulo 143 del decreto 1138 del 31 de agosto de 2016:

- Promover programas de emprendimiento, identificar y apoyar servicios de financiación y comercialización para el fortalecimiento de las micros, pequeñas y medianas empresas.
- Impulsar procesos de participación en el desarrollo de emprendimientos y actividades empresariales a nivel departamental, con el fin de fomentar el desarrollo económico regional.
- Adoptar e implementar metodologías participativas de desarrollo económico local con el fin de transferir conocimiento y habilidades en promoción del emprendimiento a los municipios.
- Participar de manera activa en las instancias nacionales y regionales de emprendimiento, con el fin de ajustar el modelo departamental de gestión empresarial.
- Apoyar y promover el fortalecimiento empresarial.

- Mejorar los niveles productivos a partir de la promoción de la formalidad empresarial.
- Promover el desarrollo de políticas para el empleo en el Departamento, en el marco de las orientaciones dadas por las Comisiones Regional y Nacional de Competitividad.
- Las demás que le asigne la Constitución, la ley las ordenanzas, los decretos, los reglamentos y las que surjan como consecuencia del desarrollo normativo jurisprudencial.

Por otra parte, y en concordancia con el Plan Nacional de Desarrollo - PND 2018 – 2022 "pacto por Colombia pacto por la equidad", que tiene como principal objetivo "alcanzar la inclusión social y productiva, a través del Emprendimiento y la Legalidad. Legalidad como semilla, el emprendimiento como tronco de crecimiento y la equidad como fruto, para construir el futuro de Colombia." ((DNP), 2021), y en su articulación con el plan de Desarrollo del departamental de Valle del Cauca 2020-2023 "Valle Invencible", ordenanza 539 del 05 de junio de 2020, se despliega la línea estratégica territorial: LT3 Polos de desarrollo Urbano para la competitividad y equidad, que articula 11 de los 17 pactos del PND y 8 ODS.

Desarrollando la línea estratégica LT3, se crea el proyecto 101358 fortalecer el emprendimiento y desarrollo empresarial a través de los centros de emprendimiento e innovación Valle INN y los espacios interactivos en el valle del cauca, que se enmarca en el subprograma 3010201 fortalecimiento de capacidades y competencias para el desarrollo del capital humano y generación de oportunidades para el desarrollo empresarial y que a su vez pertenece al programa 30102 Asociatividad y desarrollo empresarial.

El proyecto surge en cumplimiento a los propósitos y metas tazados por la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad, y pretende dar solución a la problemática identificada por la Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, luego del análisis y diagnóstico del emprendimiento en el Valle del cauca, siendo la principal problemática que: "Los programas ofertados por el ecosistema emprendedor y de fortalecimiento empresarial no son pertinentes ni generan valor al emprendedor y al empresario." ((SEDEC), 2020)

a. Causas del Problema

Causas Directas

- El ecosistema ofrece diversos programas para los emprendedores/empresarios. Sin embargo, esta oferta no se encuentra articulada.
- Deficiente cultura y mentalidad empresarial de la población.

Causas Indirectas

- No hay seguimiento o acompañamiento en los programas que se desarrollan en cada una de las

entidades del ecosistema.

- El sistema educativo y los patrones sociales no fomentan la cultura emprendedora.

b. Consecuencias

Consecuencias Directas

- Falta de motivación lo que tienen como resultado una alta deserción de los emprendedores/empresarios en los programas de emprendimiento y fortalecimiento de habilidades.
- Los emprendimientos no evolucionan o mueren tempranamente.

Consecuencias Indirectas

- Los impactos no son los esperados cuando se formulan los proyectos.
- Reducción de ingresos de la población afectada y/o desempleo.

Teniendo en cuenta lo anterior, el proyecto 101358 plantea como objetivo: Generar programas pertinentes, con valor agregado al emprendedor y empresarios. El cual se obtiene a partir de dos objetivos específicos: 1. Crecimiento y sostenimiento de las empresas en el tiempo y 2. Permanencia de los emprendedores / empresarios a la nueva oferta.

Tabla 1. Cadena de valor Proyecto 101358

OBJETIVOS	PRODUCTOS	COMPONENTES	ACTIVIDADES
Crecimiento y sostenimiento de las empresas en el tiempo.	9 centros de Innovación y Emprendimiento (atención y asesoría a empresarios y emprendedores)	• Generar módulos de seguimiento en el sistema de información social SIS-SIGESI brindando información accesible y publica. • Brindar asesoría y capacitación a emprendedores y	Capacitar, asesorar, acompañar y adelantar seguimiento a las MiPymes, emprendedores y organizaciones, en áreas técnico-empresariales
			Dotar y operar los centros de atención a ciudadanía
			Generar capacidades del talento humano departamental y local

		empresarios.	Sistematizar y analizar los resultados la operación de los centros de emprendimiento en el SIS
			Realizar mejoras incrementales en el SIS
			Desarrollar la estrategia de difusión y ejecución de materiales y herramientas tecnológicos, piezas promocionales para la realización de actividades en los centros de emprendimiento e innovación
			Realizar apoyo logístico para eventos, encuentros Valle INN
Permanencia de los emprendedores / empresarios a la nueva oferta	120 espacios interactivos	Realizar espacios interactivos con emprendedores y empresarios	Diseñar la estrategia Valle INN espacios interactivos
			Ejecutar la estrategia Valle INN espacios interactivos

El proyecto plantea tres líneas de trabajo:

1. OFERTAR DE SERVICIOS DE SOPORTE E IMPULSO PARA EL EMPRENDIMIENTO Y LAS PYMES, esta estrategia pretende brinda capacitación asesoría, acompañamiento y seguimiento de los proyectos de emprendimiento y de fortalecimiento de MiPymes, a través de la operación de los 9 centros Valle INN, en donde se fortalecen las competencias de los emprendedores y empresarios del valle del cauca.
2. DIVULGACIÓN Y MERCADEO DEL PROGRAMA, al igual que la prestación de servicios de apoyos para creación / fortalecimiento de unidades productivas para poblaciones con características específicas, hacia un modelo empresarial asociativo. Apoyo para la consecución de registro Invima, de Marca, etc.
3. ESPACIOS INTERACTIVOS: Generar espacios de intercambio de conocimientos y networking, como reuniones, conferencias y webinar, entre otros.

Desde su creación en el 2016, el programa VALLE INN ha logrado impactar a más de 35.0000 personas,

distribuidas geográficamente dentro de los 8 centros Valle INN en Cali, Tuluá, palmira, Buenaventura, Cartago, Caicedonia, Zarzal y Bug y próximamente con la apertura del centro Valle INN Yumbo.

Así mismo, el acompañamiento de Valle INN ha logrado:

- Realizar 4 jornadas de bancarización en alianza con banco agrario y Bancolombia a 1.292 personas beneficiadas del programa.
- Realizar 40 speech Valle INN o conferencias de cultura emprendedora. con asistencia de 4.800 personas en los Municipios de Cali, Buenaventura, Sevilla, El águila, Alcalá, Guacarí, El Cairo, Pradera, Roldanillo, Buga y Palmira, Cartago, Tuluá.
- Realizar 50 ferias empresariales cuyo propósito es reforzar el apoyo a dichos empresarios y emprendedores, por medio de la promoción de sus productos y servicios, en un espacio institucional, en los municipios de: Cali, el Cerrito, yumbo, Ginebra, Cartago, Tuluá, Zarzal, Caicedonia, Sevilla, Calima el Darién, Guacarí, Ansermanuevo, Andalucía, Jamundí, Florida, Roldanillo y Trujillo.
- En los años 2016 y 2017 se entregaron en convenio con el SENA $4.122.000.000 de capital semilla; generando 225 empleos en 41 empresas, mediante las convocatorias de fondo emprender.
- Desde el 2016 la Secretaría de Desarrollo económico y competitividad, ejerciendo la presidencia de la red regional de emprendimiento del Valle del Cauca (RREV) y con el apoyo de los centros de emprendimiento Valle INN, ha fortalecido el ecosistema emprendedor con la ayuda de las entidades: Cámara de comercio de Cali (CCC), Alcaldía de Cali, SENA, REUNE (Representación de universidades), Comfandi (caja de compensación), ACOPI (Representante de los gremios) y Bancóldex.

La atención a emprendedores y empresarios debe cumplir con criterios de calidad, oportunidad y confidencialidad a largo plazo, entre otros. Esto requiere que las instalaciones físicas, los equipos tecnológicos, información y el talento humano cumpla con estándares de calidad que propicien un servicio de excelencia; además, debe garantizarse la continuidad en la prestación del servicio, a fin de lograr dinamizar el emprendimiento y fortalecer las empresas y la economía (incremento en ingresos, exportaciones, disminución de costos, generación de empleo, etc.) del Valle del Cauca. De igual manera se dar continuidad al proceso de articulación del ecosistema de emprendimiento del Valle, para facilitar el acceso a otros servicios que no presta Valle INN y son de utilidad para el público objetivo.

Por lo anterior, y para el cumplimiento de las metas del plan de Desarrollo departamental, así como de las funciones delegadas, es necesario la participación de un grupo de profesionales y especialistas que tengan las competencias necesarias para brindar acompañamiento, asesoría técnica y capacitación para impulsar

las nuevas propuestas productivas del Valle del Cauca y fortalecer las MiPymes de la región.

Teniendo en cuenta que a la fecha no se dispone de personal de planta suficiente para cumplir con las funciones delegadas a la secretaria de desarrollo económico - Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo empresarial y del proyecto 101358 fortalecer el emprendimiento y desarrollo empresarial a través de los centros de emprendimiento e innovación Valle INN y los espacios interactivos en el valle del cauca" se requiere contratar un equipo multidisciplinario que apoyen la ejecución del programa Valle INN.

2. OBJETO A CONTRATAR:

Prestar los servicios profesionales como Financista y Negociador Internacional, Especialista en Gerencia Financiera y Magister en Gestión Publica, en la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, prestando apoyo en los diferentes procesos ligados al proyecto FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL A TRAVÉS DE LOS CENTROS DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACION VALLEINN Y LOS ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA, con el propósito de alcanzar el logro de los objetivos y metas trazados en el plan de desarrollo para el Departamento del Valle del Cauca.

2.1. ESPECIFICACIONES DEL OBJETO:

El contratista realizará las siguientes **ACTIVIDADES ESPECIFICAS**:

1. Apoyar la gestión administrativa y operativa para el adecuado funcionamiento de los Centros Valle INN y los procesos Misionales de la Secretaria de Desarrollo Económico. 2. Brindar información sobre el programa Valle INN, así como de los programas y proyectos articulados a los centros Valle INN. 3. Orientar, informar y guiar a los usuarios a lo largo de la ruta de emprendimiento y fortalecimiento empresarial ofertada por el programa Valle INN. 4. Presentar informes mensuales sobre la gestión realizada, junto con los respectivos soportes, así como la elaboración de informes según solicitud del jefe inmediato, supervisor o Coordinador. 5. Brinda información oportuna para la toma de decisiones cuando fuese necesario, alimentar las bases de datos y los sistemas de información dispuestos por la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad. 6. Informar a la coordinación de oportunidades detectadas en el programa y generar propuestas que permitan su aprovechamiento. 7. Participar activamente en los programas de inducción, reinducción, entrenamiento, capacitación y mejoramiento de la cultura organizacional que se programen desde la coordinación del Centro y desde el Departamento del

Valle del Cauca y sus aliados estratégicos. 8. Promover los servicios del Centro a socios de su comunidad y a clientes potenciales, apoyar en labores de capacitaciones colectivas, la organización de ferias, ruedas de negocios, pitch, evaluación de planes de negocio y demás eventos liderados por la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad. 9. Asistir a las reuniones convocadas por la Coordinación del programa, despacho del secretario y Gobernación. 10. Participar y apoyar las actividades que realice la dependencia propia del sistema de gestión de calidad MIPG. 11.Las demás que le sean asignadas por su jefe Inmediato, supervisor o coordinador y que sean necesarias para el cumplimiento efectivo y oportuno de los objetivos, metas, visión y misión de la entidad.

2.1.1 LUGAR DE EJECUCIÓN: Departamento del Valle del Cauca.

2.1.2. PLAZO: El plazo de ejecución del presente contrato será desde la suscripción del acta de inicio hasta el 30 de Abril de 2020.

2.1.3. CLASE DE CONTRATO A CELEBRAR: Prestación de Servicios PROFESIONALES

2.1.4. PERFIL DEL PROFESIONAL: La Secretaría de Desarrollo Económico y competitividad / Subsecretaría de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, necesita una persona idónea, que acredite experiencia para la Prestación de Servicios Profesionales en el área de Finanzas, Especialista en Gerencia Financiera y Magister en Gestión Publica para el logro de los objetivos y metas del proyecto 101358 fortalecer el emprendimiento y desarrollo empresarial a través de los centros de emprendimiento e innovación Valle INN y los espacios interactivos en el valle del cauca.

3. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA: Contratación Directa.

3.1. JUSTIFICACIÓN:

Como el contrato que se pretende celebrar corresponde a un contrato de Prestación de Servicios PROFESIONALES la normatividad legal vigente, permite que el mismo se celebre de manera directa con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato y que haya demostrado la idoneidad y experiencia directamente relacionada con el área de que se trate, sin que sea

necesario que haya obtenido previamente varias ofertas.

3.2. FUNDAMENTOS JURÍDICOS:

Ley 80 de 1993. -El artículo 2 numeral 4 literal h) de la Ley 1150 de 2007. -El artículo 2.2.1.2.1.4.9 del Decreto 1082 de 2015. "Decreto 1082 de 2015. Artículo 2.2.1.2.1.4.9. Contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, o para la ejecución de trabajos artísticos que solo pueden encomendarse a determinadas personas naturales. Las Entidades Estatales pueden contratar bajo la modalidad de contratación directa la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato, siempre y cuando la Entidad Estatal verifique la idoneidad o experiencia requerida y relacionada con el área de que se trate. En este caso, no es necesario que la Entidad Estatal haya obtenido previamente varias ofertas, de lo cual el ordenador del gasto debe dejar constancia escrita. Los servicios profesionales y de apoyo a la gestión corresponden a aquellos de naturaleza intelectual diferentes a los de consultoría que se derivan del cumplimiento de las funciones de la Entidad Estatal, así como los relacionados con actividades operativas, logísticas, o asistenciales. La Entidad Estatal, para la contratación de trabajos artísticos que solamente puedan encomendarse a determinadas personas naturales, debe justificar esta situación en los estudios y documentos previos".

4. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO:

VALOR DEL CONTRATO: Para todos los efectos legales y fiscales el valor del contrato será la suma DIECIOCHO MILLONES DE PESOS M/CTE ($18.000.000), con cargo al rubro: Item1: 1-1001/1154 320003101358/39301020100100000/PI39-101358/1/1/01/01: LIBRE DESTINACION/SRIA DESAR ECON Y C/FORTAL.DEL EMPREN./Fortalecimiento de capaci/"CAPACITAR, ASESORA Proyecto:PI39-101358 FORTALECIMIENTO PARA EL EMPRENDIMIENTO Y. Item 2: 1-1001/1154 320003101358/39301020100110000/PI39-101358/1/2/01/07: LIBRE DESTINACION/SRIA DESAR ECON Y C/FORTAL. DEL EMPREN./ Fortalecimiento de capaci/REALIZAR APOYO LOG Proyecto: PI39-101358 FORTALECIMIENTO PARA EL EMPRENDIMIENTO Y. Item 3: 1001/1154/2-320003101358/39301020100100000/PI39-101358/1/1/01/01: LIBRE DESTINACION/SR DESARR ECON Y C/FORTAL.DEL EMPREN./Fortalecimiento de capaci/"CAPACITAR, ASESORA Proyecto: PI39-101358 FORTALECIMIENTO PARA EL EMPRENDIMIENTO Y. Item 4: 1001/1154/2-320003101358/39301020100100000/PI39-101358/1/2/01/07: LIBRE DESTINACION/SR DESARR ECON Y C/FORTAL. DEL EMPREN/Fortalecimiento de capaci /REALIZAR APOYO LOG

Proyecto: PI39-101358 FORTALECIMIENTO PARA EL EMPRENDIMIENTO Y.

Para calcular el presupuesto de la presente contratación, se efectúo un análisis sobre las actividades requeridas para el cumplimiento del contrato, y se tuvo en cuenta los valores que regularmente se cobran para este tipo de actividades.

Así mismo, se tuvo en cuenta la capacidad, idoneidad, formación académica, experiencia relacionada con el objeto a contratar, y la experiencia que debe reunir la persona que se contrate.

FORMA DE PAGO: El Departamento del Valle del Cauca pagará así: cuatro (04) cuotas por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS ($4.500.000) M/cte previa presentación de un informe de tareas desarrolladas como requisito para cada uno de los pagos y certificación de cumplimiento a satisfacción expedida por el supervisor del contrato, una vez acreditado que el contratista se encuentra al día en el pago de los aportes relativos al Sistema Integral de Seguridad Social. En todo caso el pago se hará previa disposición de giros de P.A.C.

JUSTIFICACIÓN (Variables)

De conformidad la circular interna vigente No. 559940 del 17 de Junio de 2020, denominada CONTRATACION DE PERSTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES, suscrita por el Director del Departamento Administrativo de Desarrollo Institucional y la Secretaria General de la Gobernación del Valle del Cauca, sustentada en la Constitución Política de Colombia, Artículos 209 y 269, la Ley 80 de 1993 Estatuto General de Contratación de la Administración Pública y el Decreto Nacional 1737 de 1998 modificado por el artículo 20 del Decreto 2209 de 1998 y Decreto 2785 de 2011 y con el objetivo de justificar el valor de la presente contratación, la entidad procede a fijar la tabla de valores que se debe aplicar para los contratos de prestación de servicios así:

Tabla de honorarios Contractuales año 2020					
Tipo	Requisitos		Alternativas		Valor
	Estudios	Experiencia	Estudios	Experiencia	
Grupo 1					
1	TP + MA	+ 50 MEL	Alternativa 1: TP + E Alternativa 2: TP	Alternativa 1: +60 MEL Alternativa 2: +70 MEL	$ 7.000.000
2	TP + E	+ 50 MEL	Alternativa 1: TP + 2 PRE Alternativa 2: TP	Alternativa 1: +54 MEL Alternativa 2: +64 MEL	$ 5.500.000
3	TP	+ 48 MEL			$ 4.500.000
Grupo 2					

1	TP + MA o E	+ 24 MEL	Alternativa 1: TP + 2 PRE Alternativa 2: TP	Alternativa 1: +12 MEL Alternativa 2: +60 MEL	$ 3.800.000
2	TP + E	+ 12 MEL	Alternativa 1: TP + 2 PRE Alternativa 2: TP	Alternativa 1: +24 MEL	$ 3.500.000
3	TP	+ 12 MEL	Alternativa 1: TP + 2 PRE	Alternativa 1: +12 MEL	$ 3.300.000
4	TP	DE 0 A 12 MEL	No aplica	No aplica	$ 3.000.000
Grupo 3					
1	TFTG	DE 0 A 12 MEL	Alternativa 1: 3 años ES	Alternativa 1: DE 0 A 6 MEL	$ 2.200.000
Grupo 4					
1	TFTG	DE 0 A 12 MEL	Alternativa 1: 2 años ES	Alternativa 1: DE 0 A 6 MEL	$ 2.000.000
Grupo 5					
1	TB	DE 0 A 6 MEL	Alternativa 1: 3 NO TB	Alternativa 1: +6MEL	$ 1.800.000

Convenciones			
TB	Título Bachillerato	E	Título Posgrado modalidad Especialización
TFT	Título formación técnica	MA	Título Posgrado modalidad Maestría
TFTG	Título Formación Tecnológica	DT	Título Posgrado modalidad Doctorado
MEL	Meses Experiencia Laboral	ES	Educación Superior
TP	Título Profesional	PRE	Pregrado

5. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MAS FAVORABLE:

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

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

6. ANALISIS DEL SECTOR ECONÓMICO:

Ver ANEXO 1

7. ANALISIS DEL RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO

Ver ANEXO 2

8. GARANTÍAS A EXIGIR EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN

Conforme a lo estipulado en el Articulo 2.2.1.2.1.4.5 del Decreto 1082 de 2015, en la contratación directa la exigencia de garantías establecidas en el Título III de las Disposiciones Especiales del citado Decreto no es obligatoria y la justificación para exigirlas o no debe estar en los estudios y documentos previos.

Teniendo en cuenta lo anterior, el Departamento no exigirá a la contratista la constitución de la garantía, toda vez que antes de realizar cada pago; el supervisor del contrato deberá certificar que el servicio se prestó acorde a lo establecido, por lo cual no hay riesgos que amparar.

9. LA INDICACIÓN DE SI EL PROCESO DE CONTRATACIÓN ESTÁ COBIJADO POR UN ACUERDO COMERCIAL.

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

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

10. DEFINICIÓN DE LA SUPERVISIÓN O LA INTERVENTORÍA:

EL CONTRATANTE, ejercerá la supervisión del Contrato a través del profesional idóneo que designe la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad, quien tendrá a cargo las funciones señaladas en la Ley 1474 de 2011 y en especial:

a) Colaborar con el CONTRATISTA para la correcta ejecución del objeto del Contrato.

b) Verificar que el CONTRATISTA cumpla las obligaciones previstas en el presente contrato.

c) Determinar de acuerdo con los procesos y procedimientos, la oportunidad en que EL CONTRATISTA debe realizar las actividades contratadas.

d) En caso de incumplimiento por parte del CONTRATISTA de cualquiera de sus obligaciones contractuales, adelantar los trámites necesarios para la aplicación de las sanciones contractuales a que haya lugar.

e) En los eventos de adición, prórroga, cesión o cualquier modificación del contrato, solicitar el trámite respectivo mínimo con diez (10) días de anticipación a la fecha de vencimiento del contrato para el caso de las adiciones o a la fecha en la cual se pretende suscribir el documento para el caso de las modificaciones.

f) Verificar la conformidad de los aportes mensuales sobre salud y pensiones efectuados por EL CONTRATISTA.

g) Expedir mensualmente certificado de cumplimiento de las obligaciones a cargo del CONTRATISTA. En el evento en que se observe algún tipo de inconsistencia sobre los aportes de seguridad social, el supervisor deberá adelantar las acciones a que haya lugar, de conformidad con el artículo 23 de la ley 1150 de 2007. PARAGRAFO I: El CONTRATANTE se reserva el derecho de exigir al CONTRATISTA, en cualquier tiempo, copia de los documentos que soportan el cumplimiento de la obligación de efectuar los aportes en salud y pensiones para los periodos en los cuales no se ha realizado el pago.

h) Suscribir con el Ordenador del Gasto o su delegado y EL CONTRATISTA las correspondientes actas contractuales a que hubiere lugar y remitirlas al área correspondiente.

i) Informar oportunamente al ordenador del gasto o su delegado sobre las novedades que se presenten durante la ejecución del contrato. PARÁGRAFO II: El servidor público que ejerce la vigilancia y control no tendrá autorización para exonerar al contratista de ninguna de sus obligaciones, o deberes que emanen del presente contrato, ni imponer obligaciones distintas a las estipuladas en este Contrato ni exonerarlo de ninguno de los deberes o responsabilidades que conforme al mismo le fueron asignadas. Por lo tanto, no podrá impartir instrucciones al CONTRATISTA que impliquen modificaciones a los términos de este contrato. PARÁGRAFO III: Las órdenes o instrucciones que imparta el servidor público que ejerce la vigilancia y control del contrato al CONTRATISTA, deberán darse por cualquier medio oficial. Conforme establece el artículo 83 de la Ley 1474 de 2011: La supervisión consistirá en el seguimiento técnico, administrativo, financiero, contable y jurídico que, sobre el cumplimiento del objeto del contrato, es ejercida por la misma entidad estatal cuando no requieren conocimientos especializados. Para la supervisión, la Entidad estatal podrá contratar personal de apoyo, a través de los contratos de prestación de servicios que sean requeridos.

PEDRO ANDRÉS BRAVO SÁNCHEZ
Secretario de Desarrollo Económico y Competitividad
Departamento del Valle del Cauca.

Proyecto: Heider Millán – Abogado Contratista
Reviso y aprobó: Javier Andrés Giraldo – Subdirector Técnico de Apoyo a la Gestión

Elaboración: Enero 12 de 2021

ANÁLISIS DE RIESGOS
ANEXO No. 2

FORTALECIMIENTO PARA EL EMPRENDIMIENTO Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL A TRAVES DE LOS CENTROS DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACION VALLE INN Y LOS ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA.

CONTEXTO

OBJETO: Prestar los servicios profesionales como Financista y Negociador Internacional, Especialista en Gerencia Financiera y Magister en Gestión Publica, en la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, prestando apoyo en los diferentes procesos ligados al proyecto FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL A TRAVÉS DE LOS CENTROS DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACION VALLEINN Y LOS ESPACIOS INTERACTIVOS EN EL VALLE DEL CAUCA, con el propósito de alcanzar el logro de los objetivos y metas trazados en el plan de desarrollo para el Departamento del Valle del Cauca.

PARTICIPES: Departamento del valle del cauca- secretaria de desarrollo económico y competitividad.

CIUDADANÍA QUE SE BENEFICIA: Empresarios y emprendedores del valle del cauca.
CAPACIDAD DE LA ENTIDAD: SEDEC cuenta con capacidad financiera y jurídica.
SUFICIENCIA DEL PRESUPUESTO: El presupuesto es adecuado para las actividades programadas.
CONDICIONES GEOGRÁFICAS Y DE ACCESO DEL LUGAR: accesibles a las sedes de Univalle.
ENTORNO SOCIO AMBIENTAL: Se ha generado buena imagen; hay gobernabilidad frente a la comunidad empresarial y de emprendedores.
CONDICIONES POLÍTICAS: Hay gobernabilidad por parte de la Gobernación.
FACTORES AMBIENTALES: No aplica.
SECTOR DEL OBJETO Y SU MERCADO: prestación de servicios y/o apoyo a la gestión.
NORMATIVA APLICABLE: Todas las normas de ordenamiento jurídico vigentes.
EXPERIENCIA PROPIA Y DE OTRAS ENTIDADES ESTATALES: ver análisis del sector.

IDENTIFICACIÓN Y CLASIFICACIÓN

RIESGO 1. Demoras en procesos internos de contratación y presupuestales
CLASE: General.
FUENTE: Interno.
ETAPA: PLANEACIÓN.
TIPO: socio-político.
CONSECUENCIAS DE LA OCURRENCIA: Demora en la ejecución de las actividades viéndose perjudicados los emprendedores y empresarios del departamento.

RIESGO 2. Incumplimiento de las obligaciones del contrato.
CLASE: Especifico.
FUENTE: Interno.
ETAPA: EJECUCIÓN.
TIPO: Operacional.
CONSECUENCIAS DE LA OCURRENCIA: Gasto del presupuesto público por las actuaciones desplegadas por el contratista.

RIESGO 3. Riesgo de enfermedad o accidente laboral que pueden surgir en el desarrollo del contrato.
CLASE: General.
FUENTE: Externo
ETAPA: EJECUCIÓN.
TIPO: Operacional.
CONSECUENCIAS DE LA OCURRENCIA: Demoras en el cumplimiento de los objetivos de la secretaria de desarrollo económico y competitividad.

RIESGO 4: factores externos que generan un impacto en la contratación (PANDEMIA) alterando el rendimiento psicobiológico PARA EL CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES de la contratación.
CLASE: General.
FUENTE: Externa.
ETAPA: contratación.
TIPO: Naturaleza.
CONSECUENCIAS DE LA OCURRENCIA: Demora en la ejecución de las actividades, rendimiento en la productividad reflejando baja eficiencia y eficacia en los emprendedores y empresarios del departamento.

EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

RIESGO 1. Demoras en procesos internos de contratación y presupuestales
PROBABILIDAD DEL RIESGO:

	Categoría	Valoración
probabilidad	Raro (Puede ocurrir excepcionalmente)	
	Improbable Puede ocurrir ocasionalmente)	
	Posible (Puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3
	Probable (probablemente va a ocurrir)	
	Casi Cierto (ocurre en la mayoría de las circunstancias)	

IMPACTO DEL RIESGO:

Impacto					
Calificación cualitativa	Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja, aplicando	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución

			medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	beneficio para las partes	consecución del objeto contractual	del objeto contractual
Calificación monetaria		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco por ciento (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince por ciento (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacta sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
				3		

VALORACIÓN DEL RIESGO:

		Impacto				
Calificación cualitativa		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja, aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
Calificación monetaria		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco por ciento (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince por ciento (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacta sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		1	2	3	4	5
Probabilidad						
Raro (Puede ocurrir excepcionalmente)	1	2	3	4	5	6
Improbable Puede ocurrir ocasionalmente)	2	3	4	5	6	7
Posible (Puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3	4	5	6	7	8
Probable (probablemente va a ocurrir)	4	5	6	7	8	9
Casi Cierto (ocurre en la mayoría de las circunstancias)	5	6	7	8	9	10

CATEGORÍA:

Valoración del riesgo	Categoría
8, 9 y 10	**Riesgo extremo**
6 y 7	Riesgo alto
5	Riesgo medio
2, 3 y 4	Riesgo bajo

RIESGO 2. Incumplimiento de las obligaciones del contrato.

PROBABILIDAD DEL RIESGO:

	Categoría	Valoración
probabilidad	Raro (Puede ocurrir excepcionalmente)	
	Improbable Puede ocurrir ocasionalmente)	2
	Posible (Puede ocurrir en cualquier momento futuro)	
	Probable (probablemente va a ocurrir)	
	Casi Cierto (ocurre en la mayoría de las circunstancias)	

IMPACTO DEL RIESGO:

Impacto						
Calificación cualitativa		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja, aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
Calificación monetaria		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco por ciento (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince por ciento (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacta sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
				3		

VALORACIÓN DEL RIESGO:

Impacto					
Calificación cualitativa	Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja, aplicando medidas mínimas se puede lograr el	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual

				objeto contractual	beneficio para las partes	objeto contractual	
	Calificación monetaria		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco por ciento (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince por ciento (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacta sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%)
	Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
			1	2	3	4	5
Probabilidad	Raro (Puede ocurrir excepcionalmente)	1	2	3	4	5	6
	Improbable Puede ocurrir ocasionalmente)	2	3	4	5	6	7
	Posible (Puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3	4	5	6	7	8
	Probable (probablemente va a ocurrir)	4	5	6	7	8	9
	Casi Cierto (ocurre en la mayoría de las circunstancias)	5	6	7	8	9	10

CATEGORÍA:

Valoración del riesgo	Categoría
8. 9 y 10	Riesgo extremo
6 y 7	**Riesgo alto**
5	Riesgo medio
2, 3 y 4	Riesgo bajo

RIESGO 3. Riesgo de enfermedad o accidente laboral que pueden surgir en el desarrollo del contrato

PROBABILIDAD DEL RIESGO:

	Categoría	Valoración
probabilidad	Raro (Puede ocurrir excepcionalmente)	
	Improbable Puede ocurrir ocasionalmente)	2
	Posible (Puede ocurrir en cualquier momento futuro)	

	Probable (probablemente va a ocurrir)	
	Casi Cierto (ocurre en la mayoría de las circunstancias)	

IMPACTO DEL RIESGO:

Impacto						
Calificación cualitativa		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja, aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
Calificación monetaria		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco por ciento (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince por ciento (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacta sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
			2			

VALORACIÓN DEL RIESGO:

Impacto						
Calificación cualitativa		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja, aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
Calificación monetaria		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco por ciento (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince por ciento (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacta sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		1	2	3	4	5
Proba	Raro (Puede ocurrir excepcionalmente)	1	2	3	4	5	6

	Improbable Puede ocurrir ocasionalmente)	2	3	4	5	6	7
	Posible (Puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3	4	5	6	7	8
	Probable (probablemente va a ocurrir)	4	5	6	7	8	9
	Casi Cierto (ocurre en la mayoría de las circunstancias)	5	6	7	8	9	10

CATEGORÍA:

Valoración del riesgo	Categoría
8. 9 y 10	Riesgo extremo
6 y 7	**Riesgo alto**
5	Riesgo medio
2, 3 y 4	Riesgo bajo

EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

RIESGO 4. factores externos que generan un impacto en la contratación (PANDEMIA) alterando el rendimiento psicobiológico para el cumplimiento de las actividades de la contratación.

PROBABILIDAD DEL RIESGO:

	Categoría	Valoración
probabilidad	Raro (Puede ocurrir excepcionalmente)	
	Improbable Puede ocurrir ocasionalmente)	
	Posible (Puede ocurrir en cualquier momento futuro)	
	Probable (probablemente va a ocurrir)	4
	Casi Cierto (ocurre en la mayoría de las circunstancias)	

IMPACTO DEL RIESGO:

Impacto					
Calificación cualitativa	Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja, aplicando medidas mínimas se	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual

			puede lograr el objeto contractual	para las partes	objeto contractual	
Calificación monetaria		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco por ciento (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince por ciento (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacta sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
						5

VALORACIÓN DEL RIESGO:

		Impacto				
Calificación cualitativa		Obstruye la ejecución del contrato de manera intrascendente	Dificulta la ejecución del contrato de manera baja, aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	Afecta la ejecución del contrato sin alterar el beneficio para las partes	Obstruye la ejecución del contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	Perturba la ejecución del contrato de manera grave imposibilitando la consecución del objeto contractual
Calificación monetaria		Los sobrecostos no representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato	Los sobrecostos no representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato	Genera un impacto sobre el valor del contrato entre el cinco por ciento (5%) y el quince por ciento (15%)	Incrementa el valor del contrato entre el quince por ciento (15%) y el treinta por ciento (30%)	Impacta sobre el valor del contrato en más del treinta por ciento (30%)
Categoría	Valoración	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
		1	2	3	4	5
Probabilidad: Raro (Puede ocurrir excepcionalmente)	1	2	3	4	5	6
Improbable Puede ocurrir ocasionalmente)	2	3	4	5	6	7
Posible (Puede ocurrir en cualquier momento futuro)	3	4	5	6	7	8
Probable (probablemente va a ocurrir)	4	5	6	7	8	9
Casi Cierto (ocurre en la mayoría de las circunstancias)	5	6	7	8	9	10

CATEGORÍA:

Valoración del riesgo	Categoría
8. 9 y 10	**Riesgo extremo**
6 y 7	Riesgo alto
5	Riesgo medio
2, 3 y 4	Riesgo bajo

ASIGNACIÓN Y TRATAMIENTO

RIESGO 1. Demoras en procesos internos de contratación y presupuestales
ASIGNACIÓN DEL RIESGO: EVITAR TRATAMIENTO DEL RIESGO: Realizar cronograma y adelantar seguimiento

RIESGO 2. Incumplimiento de las obligaciones del contrato
ASIGNACIÓN DEL RIESGO: REDUCIR TRATAMIENTO DEL RIESGO: Hacer un correcto seguimiento durante la ejecución del contrato y/o dar cumplimiento a las clausulas contractuales.

RIESGO 3. Riesgo de enfermedad o accidente laboral que pueden surgir en el desarrollo del contrato. ASIGNACIÓN DEL RIESGO: REDUCIR LAS CONSECUENCIAS
TRATAMIENTO DEL RIESGO: Suspender el contrato y/o reprogramar obligaciones si es necesario.

Riesgo 4. factores externos que generan un impacto en la contratación (PANDEMIA) alterando el rendimiento psicobiológico PARA EL CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES de la contratación. Asignación de riesgo: Reducir la probabilidad de la ocurrencia. Tratamiento del riesgo: Construir herramientas que se adapten a las necesidades de la emergencia de la pandemia.

GOBERNACIÓN
VALLE DEL CAUCA
Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad

MATRIZ DE RIESGOS

N	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/ Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del contrato?	Responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
1	General	Interno	Planeación	Socio-político/	Demoras en procesos internos de contratación y presupuestales	Demora en la ejecución de las actividades viéndose perjudicados los emprendedores y empresarios del departamento.	3	3	7	Riesgo Alto	Contratante	Realizar cronograma y adelantar seguimiento	2	2	4	Riesgo bajo	No	Subdirector Técnico de Apoyo a la Gestión	Inicio de etapa precontractual	A la legalización del contrato	Reuniones con los contratistas y sacando parámetros	Permanente
2	Especifico	Interno	Ejecución	operacional	Incumplimiento de las obligaciones del contrato	Gasto del presupuesto público por las actuaciones desplegadas por el contratista.	2	3	5	Riesgo Medio	Contratante	Hacer seguimiento y control durante la ejecución , dar cumplimiento a clausulas contractuales	2	2	3	Riesgo bajo	No	Supervisor del contrato	A partir del acta de inicio	Al culminar el pago final	Verificación directa	Cada pago
3	Especifico	Externo	Ejecución	Operacional	Riesgo de enfermedad o accidente laboral que pueden surgir en el desarrollo del contrato	Demoras en el cumplimiento de los objetivos de la Secretaria de desarrollo económico y competitividad.	2	2	5	Riesgo alto	Contratista / contratante	Suspender el contrato y/o reprogramar obligaciones si es necesario.	2	2	4	Riesgo bajo	No	Supervisor del contrato	A partir del inicio	Al terminar la capacitación	Supervisión	Mensual

N	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/ Control a ser implementado	Impacto después del tratamiento				¿Afecta la ejecución del contrato?	Responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
4	General	Externa	Contratación	Naturaleza	factores externos que generan un impacto en la contratación (PANDEMIA) alterando el rendimiento psicobiológico PARA EL CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES de la contratación.	Demora en la ejecución de las actividades, rendimiento en la productividad reflejando baja eficiencia y eficacia en los emprendedores y empresarios del departamento.	4	5	8	Riesgo Extremo	Contratista	Implementar herramientas tecnológicas, para el desarrollo adecuado de la misma.	3	3	6	Riesgo Medio	No	Supervisor del contrato	A partir del inicio	Al terminar la capacitación	Supervisión	Mensual

PEDRO ANDRÉS BRAVO SÁNCHEZ
Secretario de Desarrollo Económico y Competitividad
Departamento del Valle del Cauca.

Proyecto: Alexandra Vásquez Orozco – Asesora de Despacho
Aprobó: Javier Andrés Giraldo – Subdirector Técnico de Apoyo a la Gestión