ANÁLISIS DEL SECTOR
ANEXO No. 1 (De estudios previos)

ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR PARA LA CONTRATACIÓN DIRECTA POR PRESTADORES DE SERVICIOS PROFESIONALES Y/O APOYO A LA GESTIÓN DEL PI 101359 IMPLEMENTACIÓN DE TRES PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN SUBREGIONALES ASOCIATIVOS PRODUCTIVOS PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA EN EL VALLE DEL CAUCA

1. ASPECTOS GENERALES

La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad **(SEDEC)** fue creada con la Misión de Impulsar, promover y fortalecer el desarrollo económico, la competitividad y crear condiciones propicias para la generación de empleo y el desarrollo territorial vallecaucano.

Desde su creación, en agosto de 2016, se ha ido posicionando a nivel nacional por el impulso al emprendimiento y al fortalecimiento empresarial, a partir del liderazgo en el ecosistema emprendedor, la articulación público-privada para desarrollar proyectos estratégicos para el desarrollo competitivo de la región y atraer la inversión extranjera; la atención descentralizada en las subregiones para la población emprendedora y empresarial, eventos masivos para generar cultura emprendedora, especialmente en la juventud vallecaucana, bolsas concursales para capital semilla y premiación de la innovación, entre otros. Teniendo como resultado la creación de más de 3.000 empleos en el Valle del Cauca.

La estrategia en torno a la cual se prestan servicios directos de asesoría integral en todas las etapas del desarrollo empresarial, así como capacitación en los diversos temas empresariales como: mercadeo, la elaboración de planes de negocios, asesoría jurídica, diseño de marca, prototipo y demás, se articulan con las ofertas de servicios a nivel departamental y nacional, se denomina Valle INN; que funciona en diversos municipios del departamento como lo son: Buenaventura, Buga, Caicedonia, Cali, Cartago, Palmira, Tuluá y Zarzal, más la apertura a finales de 2020 del Centro Valle Inn de Yumbo para completar nueve (9).

Dentro del ecosistema de fortalecimiento, impulso y desarrollo empresarial para cualquier tipo de unidad económica[1] con base a la publicación de la Alcaldía de Santiago de Cali

[1] Para efectos del proyecto, se entienden las unidades económicas como: unidad con capacidad de poseer activos, contraer pasivos y realizar actividades económicas y transacciones con otras entidades/personas; independientemente si están o no formalizadas. En este concepto se enmarcan micro, pequeña y mediana empresa, emprendimientos, unidades productivas, personas que ejercen economía informal, así como profesionales independientes

efectuada a finales de 2017, la ciudad contaba con al menos 56 entidades que trabajan para apoyar el emprendimiento y a los empresarios en las diferentes fases de ideación, arranque, crecimiento y consolidación, ofreciendo servicios de asesoría, formación y financiación para su fortalecimiento.

Para el 2017 se logró la articulación de este ecosistema en la ciudad alcanzado las siguientes cifras: 24.000 empresarios han accedido a servicios de acompañamiento empresarial en más de 244 programas, se ha movilizado 15.000 millones de pesos en operación y 7.000 millones de pesos en capital semilla.[2]

Dentro de estas entidades se encuentra empresas públicas, privadas, aportantes internacionales, organizaciones sin ánimo de lucro, universidades, bancos y diversos aportantes que desarrollaron la articulación en la del ecosistema, no obstante, el Departamento en su totalidad, con sus características subregionales tiene oportunidades de capitalizar las necesidades de las unidades económicas para potencializarlas.

Sumado a las oportunidades de los proyectos desarrollados, actualmente se tiene un entorno empresarial y emprendedor impactado por la pandemia global, que incide directamente en la dinámica económica mundial, nacional y regional, para el caso colombiano a partir del 12 de marzo de 2020 por medio del decreto 385 se declaró emergencia sanitaria nacional por el cual con algunas variaciones, continua vigente a la fecha, generando para el Valle del Cauca un impacto negativo, con la pérdida de 500.000 puestos de trabajo según la Secretaría de Desarrollo Económico de Cali[3], cifra que repercute en todo el engranaje económico del Departamento y que requiere un esfuerzo sinérgico entre las diversas entidades públicas, privadas y mixtas para generar la reactivación económica del Departamento del Valle del Cauca.

Este panorama de coyuntura, según pronósticos del Banco de la República, indica que el PIB nacional decrecerá entre un 2% y un 7% y una tasa de desempleo que oscilará entre el 15% y el 17%, repercutirá directamente en la economía del departamento, tanto por la dinámica interna como por la posibilidad de desarrollar negocios por fuera de la región.

En este marco de pandemia global, el desarrollo de nuevas tecnologías y la apropiación de algunas ya existentes como parte fundamental del desarrollo económico, social y político han generado cambios en la forma de comunicación, en este sentido la virtualidad se ha integrado como un factor determinante en la nueva normalidad, dado que las restricciones de reunión, contacto social, distanciamiento, entre otras, dictaminadas por la emergencia sanitaria, han hecho necesario el apropiamiento de herramientas digitales y virtuales, algo que incide e incidirá en la forma de generar cualquier tipo de interacción social.

---

[2] https://www.cali.gov.co/desarrolloeconomico/publicaciones/137424/los-emprendedores-calenos-cuentan-con-un-sistema-de-desarrollo-empresarial/

[3] https://www.valledelcauca.gov.co/publicaciones/67479/gobernacion-del-valle-alcaldia-de-cali-y-gremios-se-articulan--para-crear-un-gran-pacto-por-la-reactivacion-economica/

Tomando en cuenta esta coyuntura, que afecta el departamento, el país y el mundo, se hace necesario el desarrollo de nuevas propuestas que permitan impulsar el desarrollo económico, tomando en cuenta la nueva realidad, sus formas y métodos, con el fin de propiciar la reactivación económica del Valle del Cauca.

Según el clasificador de Bienes y Servicios de Naciones Unidas y la Guía para la codificación de bienes y servicios de acuerdo con el código estándar de productos y servicios de Naciones Unidas, los servicios objeto de la contratación se pueden enmarcar dentro de la siguiente clasificación:

Grupo	Segmento	Familia	Clase	Producto
[F] Servicios	[80] Servicios de Gestión, Servicios Profesionales de Empresa y Servicios administrativos	[8010] Servicios de asesoría de gestión	[801115] Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa	[80101501] Servicios de asesoramiento sobre la puesta en marcha de empresas nuevas
			[801016] Gerencia de proyectos	[80101604] Planificación o administración de proyectos
		[8011] Servicios de Recursos Humanos	[801116] Servicios de personal temporal	[80111601] Asistencia de oficina o administrativa temporal
				[80111602] Necesidades de personal de mercadeo temporal
				[80111605] Necesidades de dotación de personal financiero temporal
				[80111607] Necesidades de dotación de personal jurídico temporal

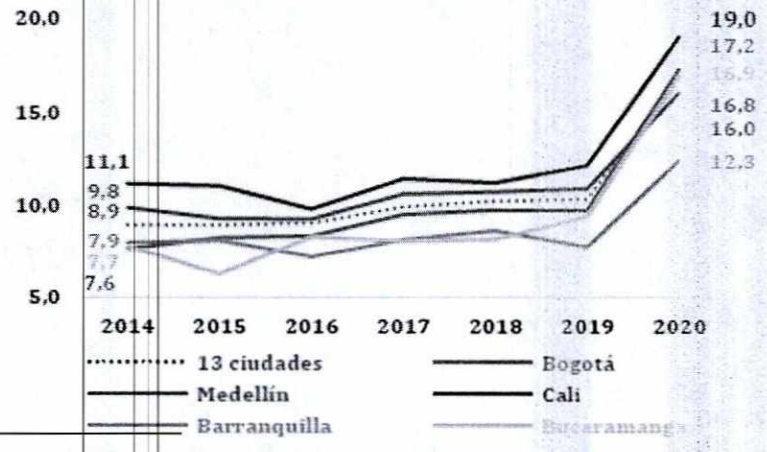
			[801117] Reclutamiento de personal	[80111702] Servicios de comprobación de referencias o antecedentes
		[8014] Comercialización y distribución	[801419] Exhibiciones y ferias comerciales	[80141901] Ferias de automóviles u otras exposiciones

1.1.1 Aspectos generales del mercado

El Banco Mundial, según reporta la revista Dinero prevé que el decrecimiento del PIB para el 2020 será del -7,5%[4], cifra que afectarán la economía del Valle del Cauca principalmente en estos sectores: comercio, especialmente por las caídas en hotelería, turismo y restaurantes; sector manufacturero; servicios financieros, afectado principalmente por la dinámica decadente de la construcción de vivienda y los servicios inmobiliarios; y sector transporte terrestre y aéreo"

Adicional al decrecimiento del PIB nacional y departamental, la tasa de desempleo para el mes de noviembre de 2020, según el informe de ritmo laboral No. 68 de la Cámara de Comercio de Cali, la capital del Valle del Cauca fue la más alta ubicándose en octubre en el 19,7% mientras que en noviembre de 2020 se redujo levemente llegando a 18,5%, esta situación nos señala la gravedad de la afectación no solo en Cali, sino en el resto del departamento.

Gráfico tasa de desempleo trimestral principales áreas metropolitanas septiembre – noviembre (2014 – 2020)



[4] https://www.dinero.com/economia/articulo/cuanto-bajo-la-economia-colombiana-en-2020/311296

Fuente: Dane, elaboración Cámara de Comercio de Cali[5]

Como se puede observar en el gráfico anterior, Cali presenta una tasa de desempleo mayor al promedio de las principales ciudades, evidenciando la crisis de empleabilidad en Cali, que si bien no engloba la totalidad del departamento, permite hacer un zoom a la realidad de empleabilidad de la región y prende las alarmas para generar acciones que reviertan este indicador.

De acuerdo con el Indicador Mensual de Actividad Económica (IMAE) elaborado por el Banco la República, el crecimiento económico del Valle del Cauca en el tercer trimestre del 2020 se ubicó en -6,5% en comparación al mismo periodo del año anterior. Observándose un importante avance frente a la caída del mes de mayo calculada en el -19,6%. La economía nacional tuvo una caída del -9,5% en este trimestre, lo que deja al Valle del Cauca 3 puntos porcentuales por encima del nivel nacional en un escenario tan complejo como el que deja el COVID-19.[6]

En el apartado internacional, en el Valle del Cauca las importaciones cayeron -10,8% en el tercer trimestre de 2020[7], explicado por la contracción de demanda interna dada por la cuarentena. En tanto que las exportaciones se mantuvieron al mismo nivel que en el tercer trimestre de 2019, no obstante, en el acumulado del año, las exportaciones han decrecido un -5,2%. Sin embargo, el Valle del Cauca logró estar por encima de las caídas de importaciones y exportaciones nacionales, las cuales fueron de -21,8% y -4% respectivamente, demostrando así que la economía del Valle es fuerte, esto a pesar de la grave crisis que ha representado la pandemia a nivel global.[8]

1.1.2 Aspectos generales del sector

Se denomina Sector Servicios al conjunto de todas aquellas actividades que no producen bienes materiales en forma directa; servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población. Incluye todo lo relativo al comercio, turismo, sanidad, actividad civil, industria del ocio incluyendo la industria de la grabación, música, radio, televisión y cine; seguros, actividades bancarias, ventas al por menor, educación, restaurantes, franquicias; informática y tecnología; transporte; cuidados personales y de salud; servicios de consultoría, inversión y asesoramiento jurídico; comunicaciones (prensa, radio, internet).

De manera expresa, el sector de los servicios también incluye los servicios administrativos y de apoyo y que, Según el DANE, para el año 2020, los valores agregados de las

---

[5] Informe # 68: Ritmo Laboral, miércoles 30 de diciembre de 2020. Cámara de Comercio de Cali.
[6] BER (Boletín Económico Regional), Suroccidente, III trimestre de 2020. Banco de la República, PP 4.
[7] BER (Boletín Económico Regional), Suroccidente, III trimestre de 2020. Banco de la República, PP 26.
[8] BER (Boletín Económico Regional), Suroccidente, III trimestre de 2020. Banco de la República, PP 24, 25 y 26.

actividades profesionales, científicas y técnicas, las actividades de servicios administrativos y de apoyo decrecen -6,1% en su serie original, comparando hasta el tercer trimestre de 2020 frente al mismo período de 2019, siendo uno de los sectores menos afectados por cuenta de la pandemia[9].

"Esta dinámica se explica por el siguiente comportamiento:

- Actividades profesionales, científicas y técnicas decrece 5,5%.
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 6,6%.

Respecto al trimestre inmediatamente anterior en su serie corregida de efecto estacional y calendario, el valor agregado de las actividades profesionales, científicas y técnicas; y actividades de servicios administrativos y de apoyo crece en 5,9%, explicado por:

- Actividades profesionales, científicas y técnicas crece 3,6%.
- Actividades de servicios administrativos y de apoyo crece 7,5%"[10]

Según la división clásica, los sectores de la economía son:

1. Sector primario o sector agropecuario.
2. Sector secundario o sector Industrial.
3. Sector terciario o sector de servicios.

Las características del sector servicios son diferentes a la de los bienes tradicionales en términos de producción, distribución y estructura de costos. Como primera medida, la provisión de servicios es intensiva en mano de obra, especialmente calificada. El crecimiento de servicios es una fuente importante de creación de empleo, pero depende, en general, de las características del mercado laboral y, en particular, de su flexibilidad.

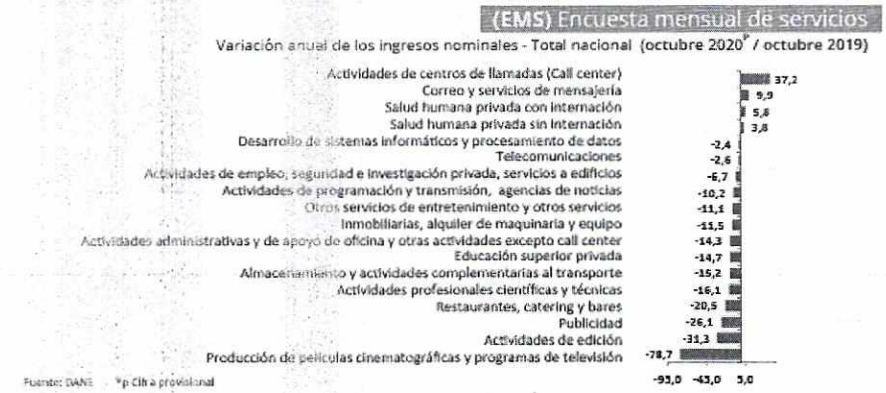
Otra característica determinante en la producción de servicios es la necesidad de interacción entre el productor y el consumidor, lo que influye en la forma de comercio. Por otro lado, la mayoría de servicios se deben consumir en el punto de producción y no generan inventarios. Adicionalmente, algunos sectores sólo tienen que producir un producto que pueden vender a varios clientes, por lo cual no enfrentan costos significativos relacionados con la producción en masa como son el capital, trabajo e insumos.

1.1.3 Evolución General de los Subsectores de Servicios

Evolución anual de los ingresos nominales y del personal por subsector de servicios

[9] Boletín Técnico PIB III Trimestre de 2020. Dane. PP 5.
[10] IBID. PP 20.

"En octubre de 2020 los mayores incrementos en los ingresos nominales se presentaron en los servicios de Call center (37,2%), Correo y servicios de mensajería (9,9%), Salud humana privada con internación (5,8%) y Salud humana privada sin internación (3,8%), respecto al mismo trimestre del año anterior.



En cuanto a personal ocupado, todos los subsectores presentaron decrecimientos exceptuando los servicios de Call center (20,4%) y la Salud humana privada con internación (2,0%) frente a octubre de 2019"[11]

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Personal ocupado total*	Permanente	Temporal directo	Agencias	Misión** Hora cátedra***
Sección	División	Descripción	Variación (%)	Contribución (PP)			
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	-10,9	-2,7	-4,6	-3,6	- -
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	-21,1	-3,5	-3,2	-1,8	- -
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	-20,0	-9,8	-7,7	-2,5	- -
J	División 58	Actividades de edición	-14,2	-6,1	-6,5	-1,6	- -
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	-38,4	-21,6	-10,1	-6,7	- -
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	-6,8	-1,2	-2,8	-2,7	- -
J	División 61	Telecomunicaciones	-8,1	-1,7	0,1	-6,5	- -
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	-1,3	1,2	-2,3	-0,2	- -
LN	Sección L, División 68 Sección N, Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	-10,2	-3,6	-5,7	-0,9	- -
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	-11,1	-4,0	-6,5	-0,6	- -
M	Clase 7310	Publicidad	-15,8	-0,6	-13,9	-1,3	- -
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	-12,0	-1,6	-2,6	-0,2	7,6
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	20,4	16,2	4,6	-0,5	- -
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	-14,0	-3,9	-6,5	-3,7	- -
P	Grupo 854	Educación superior privada	-10,7	-1,6	-7,6	-0,1	-1,4
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	2,0	-0,4	2,0	0,3	- -
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	-3,9	-3,7	0,8	-1,0	- -
S	Divisiones 90, 92, 93, 94 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	-12,6	-5,9	-4,0	-2,8	- -

Fuente: DANE – EMS

[11] Boletín Técnico Encuesta Mensual de Servicios octubre de 2020, Dane. PP 4

Variación anual de los ingresos nominales y contribución por tipo de ingresos, según subsector de servicios (enero 2020 / enero 2019)

Octubre 2020P / octubre 2019

Clasificación CIIU Rev. 4 A.C.			Ingresos nominales	Ingresos por servicios	Venta de Mercancías	Otros ingresos
Sección	División	Descripción	Variación (%)	Contribución (PP)		
H	División 52	Almacenamiento y actividades complementarias al transporte	-15,2	-12,6	-0,1	-2,5
H	División 53	Correo y servicios de mensajería	9,9	10,5	0,0	-0,5
I	División 56	Restaurantes, catering y bares	-20,5	-19,5	-0,3	-0,7
J	División 58	Actividades de edición	-31,3	-20,4	-1,6	-9,3
J	División 59, excepto Clase 5920	Producción de películas cinematográficas y programas de televisión	-78,7	-42,6	-34,2	-1,9
J	División 60 y Clase 6391	Actividades de programación y transmisión, agencias de noticias	-10,2	-8,1	0,0	-2,1
J	División 61	Telecomunicaciones	-2,6	-1,6	0,8	-0,1
J	División 62, División 63, excepto Clase 6391	Desarrollo de sistemas informáticos y procesamiento de datos	-2,4	-1,4	-0,8	-0,2
LN	Sección L. División 68 Sección N. Divisiones 7710, 7729 y 7730	Inmobiliarias, alquiler de maquinaria y equipo	-11,5	-9,8	-0,4	-1,3
M	Divisiones 69, 70, 71, 72, Clase 7320, División 74	Actividades profesionales científicas y técnicas	-16,1	-16,3	-0,1	0,1
M	Clase 7310	Publicidad	-26,1	-25,7	0,0	-0,3
N	Divisiones 78, 80 y 81, excepto Clase 8130	Actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios	-6,7	-6,7	-0,1	0,1
N	Clase 8220	Actividades de centros de llamadas (Call center)	37,2	37,3	0,0	-0,1
N	División 82 excepto Clase 8220	Actividades administrativas y de apoyo de oficina y otras actividades, excepto call center	-14,3	-12,7	-0,1	-1,7
P	Grupo 854	Educación superior privada	-14,7	-12,3	-0,2	-2,2
Q	Clase 8610	Salud humana privada con internación	5,8	5,9	0,1	-0,2
Q	División 86 excepto Clase 8610	Salud humana privada sin internación	3,8	3,8	0,2	-0,2
S	Divisiones 90, 92, 93, 95 y 96	Otros servicios de entretenimiento y otros servicios	-11,1	-11,1	-0,1	0,0

Fuente: DANE – EMS
p Cifra provisional
(PP) Puntos porcentuales
Nota: por aproximación decimal, se puede presentar diferencia en la suma de las contribuciones frente a la variación total.

"En octubre de 2020, cuatro de los 18 subsectores de servicios presentaron variación positiva en los ingresos totales, en comparación con octubre de 2019."[12]

Se concluye que el sector de estudio, se ha visto afectado fuertemente debido a la emergencia sanitaria derivada de la pandemia por cuenta de la Covid-19, en especial todo lo relacionado con las artes, transporte, el canal Horeca (Hoteles, Casinos y Restaurantes) y publicidad, en este sentido se puede plantear que los servicios no esenciales han sido los de mayor afectación, sin embargo la tercerización de ciertos servicios especializados

[12] Boletín Técnico Encuesta Mensual de Servicios octubre de 2020, DANE. PP 3

supone economías a escala que son transferidas al usuario final, siendo este último beneficiario de la reducción de los costos, del conocimiento y la experiencia adquirida que le permiten centrarse en la actividad misional y entregar a un tercero operaciones que de otra forma implicarían grandes inversiones y costos que verían disminuida la capacidad de gestión y los recursos asignados tendrían problemas de eficiencia a la hora de ser ejecutados, elemento fundamental de una mejor relación costo – beneficio la cual es fundamental para revertir la crisis actual tanto del sector como de la economía en general.

1.2 ASPECTOS TÉCNICOS Y REGULATORIOS

Las personas naturales o jurídicas que deben ser contratadas para desarrollar el proyecto **PI 101359 IMPLEMENTACIÓN DE TRES PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN SUBREGIONALES ASOCIATIVOS PRODUCTIVOS PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA EN EL VALLE DEL CAUCA** financiado con recursos propios. Deberá conocer y aplicar los principios que orientan la actividad de la administración pública establecidos en el artículo 209 de la Constitución Nacional, Artículo 3 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y Artículos 23, 24, 25, 26, 27 y 53 de la Ley 80 de 1993, los cuales se definen a continuación, así como, las normas técnicas de calidad en la gestión pública NTC GP-1000:2009.

Celeridad: Impulso oficioso de los procedimientos. Suprimiendo los trámites innecesarios y utilizando formatos para actuaciones en serie, de acuerdo con su naturaleza.

Control: Verificar, evaluar, comprobar, inspeccionar y revisar. Se demostrará disposición a todas las actividades de control que impliquen vigilancia, supervisión y seguimiento a las metas y objetivos propuestos.

Coordinación: Cooperación y articulación en y entre entidades. Las actividades precisan de un adecuado y lógico nivel de entendimiento, comunicación, interacción e interdependencia.

Debido proceso: La Procuraduría garantizará que toda actuación administrativa vinculada con la actividad contractual dé cumplimiento al debido proceso, que incluye la posibilidad de conocer y controvertir las decisiones de la administración.

El debido proceso es un principio rector en materia sancionatoria de las actuaciones contractuales. Igualmente, opera cuando, dentro del desarrollo de un proceso contractual de selección de contratistas, se omite alguna de las etapas necesarias.

Economía: Se tendrá en cuenta que las normas de procedimiento sean utilizadas para agilizar las decisiones, y las etapas sean las estrictamente necesarias para asegurar la selección objetiva; que los procedimientos se adelanten en el menor tiempo y con la menor cantidad de gastos de quienes intervengan en ellos y que no se exija sino los documentos necesarios.

Ecuación Contractual: Mantener la igualdad o equivalencia entre derechos y obligaciones surgidas al momento de proponer o de contratar, según el caso.

Efectividad: Medida del impacto de la gestión tanto en el logro de los resultados planificados, como en el manejo de los recursos utilizados y disponibles.

Eficacia: Logro de los resultados planificados. Exige que la finalidad sea el logro oportuno de los objetivos, salvando de oficio los obstáculos puramente formales y evitando situaciones que limiten la toma de decisiones. La importancia de la eficacia reside en que un orden jurídico solo es válido cuando es eficaz.

Eficiencia: Relación entre el resultado alcanzado y los recursos utilizados. Apunta a la necesidad de hacer todo aquello que resulte apropiado para la búsqueda del efecto deseado.

Igualdad: Igualdad ante la Ley. Trato uniforme en situaciones similares. Descansa este principio en el tratamiento rigurosamente imparcial dado a todos los administrados, sin favorecer ni perjudicar a individuos o a grupos.

Imparcialidad: Equivale a rectitud, equidad, neutralidad y objetividad. Se tendrá en cuenta que la finalidad de los procedimientos consiste en asegurar y garantizar los derechos de todas las personas sin ninguna condición.

Moralidad: Conducta y actitud que busca el bien común. Las funciones asignadas deben desarrollarse con el auténtico propósito de servicio, aplicando siempre la honestidad y el respeto a las normas sobre sus obligaciones, incompatibilidades y prohibiciones.

Planeación: Este principio tiene como finalidad lograr los objetivos institucionales de la contratación, esto es, armonizar y articular los requerimientos técnicos del proyecto a desarrollar con miras a satisfacer las necesidades de la Secretaria.

Publicidad: Divulgar los procesos y procedimientos. Las decisiones se darán a conocer oportunamente mediante comunicaciones, notificaciones, publicaciones o el medio que ordena la Ley.

Responsabilidad: Busca el cumplimiento de los fines de la contratación, la vigilancia de la correcta ejecución del objeto contratado y la protección de los derechos de la Entidad, del contratista y de los terceros que puedan verse afectados por la ejecución del contrato, así como, señalar las consecuencias que sufren estos por sus acciones y omisiones.

Supremacía de lo sustancial sobre lo formal: En todo proceso de selección de contratistas primará lo sustancial sobre lo formal. En consecuencia, no podrá rechazarse una propuesta por la ausencia de requisitos o la falta de documentos que verifiquen las condiciones del proponente o soporten el contenido de la oferta y que no constituyan los factores de escogencia establecidos por la Procuraduría en el pliego de condiciones.

Transparencia: Facilitar el control social de la gestión garantizando el acceso a la información, de manera clara, nítida y traslucida. Exige que las actividades desarrolladas y la información que de ellas se desprenda, sea tan clara que todos la puedan ver. En igual medida No encontrarse sujeto a conflicto de intereses, inhabilidades e incompatibilidades, conforme a las leyes vigentes en la República de Colombia.

Este proyecto tiene como objetivo principal Generar procesos asociativos rurales, que involucre inversión en capital de trabajo y comercialización, respaldado en dos objetivos específicos:

- Fortalecer las economías campesinas, con el desarrollo de proyectos productivos que logren la integración entre uno o dos sectores (primario, secundario o terciario), liderados por jóvenes campesinos, logrando el acceso a economías diferenciadas y desarrollo rural sostenible.
- Desarrollar procesos que involucren la ciencia, tecnología e innovación, que permitan avanzar en la disminución de los altos costos de producción y de logística en el campo.

La ejecución del proyecto tiene dos componentes:

Componente 1: Diseñar y poner en marcha procesos de comercialización subregionales que agregue valor a las comunidades rurales Identificación y caracterización productiva en buenas prácticas agropecuarias, no agropecuarias y empresariales en las zonas rurales, como elemento fundamental para que los sistemas productivos sean rentables, competitivos y sostenibles: se cuenta con una base inicial de organizaciones productivas que se encuentran dispersas en las subregiones a intervenir, realizando un proceso de focalización con unos parámetros construidos en el Índice de Capacidad Organizacional y Empresarial - IDEO, permitirá contar con información sobre el estado actual de las organizaciones, sus unidades productivas y de esta manera evaluar su pertinencia para hacer parte de y desarrollar un programa de comercialización subregional. Acompañamiento integral y desarrollo de capacidades en aspectos tecnológicos, productivos, comerciales, empresariales y organizativos: Como todo proceso, se espera que la totalidad de involucrados se beneficien de programas que generen capacidades y valor, tanto a nivel personal como al interior de sus organizaciones productivas, es así como, de acuerdo con las necesidades detectadas en el IDEO, se programarán procesos de formación y/o asistencia técnica en temas relacionados con el incremento de la comercialización, estas acciones contarán con un enfoque de réplica dirigido a organizaciones que por su capacidad productiva no logren hacer parte del programa, pero se beneficiarán con la réplica de conocimientos que serán compartidos por integrantes de las asociaciones involucradas en el proceso. Lo anterior permitirá que simultáneamente se generen procesos de sostenibilidad en el proyecto y en su área de influencia.

Componente 2: Articular la producción rural de manera complementaria y pertinente con el desarrollo económico de las subregiones, involucrando a jóvenes y mujeres. Financiación de 3 programas de comercialización con énfasis en "desarrollo tecnológico y digital en el campo", "modernización de sistemas desabastecimiento y logística entre zonas rurales y urbanas" y "obtención de certificaciones de calidad nacionales e internacionales": Teniendo en cuenta el proceso de focalización, e identificación de las asociaciones productivas pertinentes para el programa y de acuerdo con las necesidades detectadas, se propone que los 3 proyectos se logren enfocar con los énfasis descritos, es de anotar que estos énfasis hacen parte de la estrategias descritas en los Planes de Desarrollo Nacional y Departamental como pactos y líneas estratégicas para la reactivación de procesos rurales y su integración con alianzas comerciales que permitan fortalecer la capacidad de negociación de las asociaciones productivas y generar condiciones para que se integren en otros eslabones de la cadena. Igualmente garantizar el acceso de los jóvenes y las mujeres rurales a la tecnología y promoviendo la generación de emprendimientos. Acompañamiento, seguimiento y monitoreo a las transacciones comerciales: Uno de los aspectos principales en los procesos de intervención es contar con una ruta de acompañamiento, seguimiento y monitoreo a las acciones que conlleven a lograr los impactos y las metas planteadas, es por lo anterior, se contará con un acompañamiento integral. Sistematización y réplica: Se considera que esta clase de procesos que desarrollen acciones que generen capital social y fortalezcan los niveles de desarrollo empresarial deben ser documentados de manera clara y sencilla con el fin de que formen parte de procesos de política pública susceptibles de presentar como buenas prácticas y enfoque metodológicos que servirán como guías para futuras intervenciones regionales. Igualmente, esta clase de acciones generan empoderamiento, confianza y credibilidad en las comunidades por cuanto los hace parte fundamental del proceso y brinda la oportunidad para que ellos mediante diferentes instrumentos de sistematización expresen su experiencia en el proceso.

Estos servicios estarán enmarcados dentro de la regulación vigente incluyendo el artículo 34 del Código Sustantivo del trabajo, el artículo 1495 de Código Civil, el artículo 1495de Código Civil, El artículo 23 del Decreto 1703 de 2002, La Ley 1562 de 2012, reglamentada por el Decreto 0723 de 2013 y el Decreto 1107 de 2000.

Así mismo y de conformidad la circular interna vigente No. 529940, denominada CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN 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

2. ANÁLISIS DE LA OFERTA

El mercado colombiano cuenta con una oferta amplia de mano de obra que prestan sus servicios en todas las ramas del conocimiento, tanto al sector público como al sector privado. La contratación de estos no está sujeta a requisitos particulares de índole legal, salvo las propias del ejercicio mismo de la profesión, su pertinencia y su experiencia específica:

El perfil determinado para el prestador del servicio requerido está relacionado con el conocimiento derivado de los estudios académicos, la experiencia laboral demostrada en contratos anteriormente ejecutados.

La Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad requiere servicios profesionales de apoyo a la gestión mas allá de las propios, que corresponden a los cargos de su planta de personal asignada, toda vez que el personal de planta no es suficiente para ejecutar la función delegada a la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad.

Se requiere que los servicios contratados se realicen de forma personal, mediante la modalidad de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, sin existencia de subordinación ni relación laboral entre contratista y contratante, para lo cual, se requiere personas que puedan contar y aportar sus medios de producción tales como: herramientas, equipo de cómputo (cuando sea necesario), conocimiento y experiencia para cada uno de los contratos subscritos.

3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La población objetivo del proyecto **101359 IMPLEMENTACIÓN DE TRES PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN SUBREGIONALES ASOCIATIVOS PRODUCTIVOS PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA EN EL VALLE DEL CAUCA,** es de 972.311 que corresponde a la cantidad de habitantes en las 3 subregiones objeto del proyecto: Norte, centro y pacífico, distribuidas en 5 Microrregiones: Cartago, Zarzal, Pacífico, Tuluá y, Buga; que, en total agrupa 17 municipios con las siguientes características:

- 52% son mujeres y el 48% Hombres
- 25% de la población en Afro
- 13% es de población étnica

A continuación, se presenta el desglose de población por municipio y enfoque diferencial:

Tabla 1. Total, Población involucrada PI 101368

Total Poblacion Involucrada con Enfoque Diferencial								
No.	Subregión	Microregión	Municipios	Población total	Total Mujeres	Total Hombres	Total Afros	Total Indígenas
1	Norte	Cartago	Argelia	5.177	2.445	2.732	57	322
2		Zarzal	Bolívar	15.714	7.829	7.885	82	1.674
3			El Dovio	8.616	4.403	4.213	49	869
4			La Unión	34.493	18.232	16.261	214	82
5			Roldanillo	36.786	19.353	17.433	173	115
6			Toro	14.389	7.462	6.927	218	44
7			Versalles	6.950	3.546	3.404	20	134
8	Pacífico	Pacífico	Distrito Especial Industrial, Portuario, Biodiverso y Ecoturístico Buenaventura	311.827	163.714	148.113	220.318	3.919
9	Centro	Tuluá	Trujillo	18.982	9.459	9.523	121	645
10		Tuluá	Tuluá	218.812	115.123	103.689	8.548	499
11		Tuluá	Bugalagrande	24.465	12.410	12.055	354	484
12		Buga	El Cerrito	57.133	29.726	27.407	12.985	134
13		Buga	Ginebra	23.046	11.675	11.371	200	244
14		Buga	Guacarí	33.578	17.338	16.240	9.414	60
15		Buga	Buga	128.945	67.281	61.664	2.433	120
16		Tuluá	San Pedro	17.201	8.707	8.494	65	40
17		Buga	Yotoco	16.197	8.091	8.106	151	141
TOTAL				972.311	506.794	465.517	255.402	9.526

Fuente: Elaboración propia, datos obtenidos de Plan de Desarrollo Valle del Cauca 2020-2023 "Valle Invencible" y https://terridata.dnp.gov.co/index-app.html#/perfiles

A continuación, se relacionan los contratos similares o relacionados con el objeto del presente análisis correspondiente a los años anteriores:

Entidad	Número de proceso	Objeto contractual	Valor	Modalidad de selección	Proveedor	Nit	Año
}VALLE DEL CAUCA - GOBERNACIÓN	1.330.01-59.2- 1933 DEL 12 DE FEBRERO 2019	prestar los servicios de apoyo a la gestión como técnico profesional en publicidad, en la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad - Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, prestando apoyo en los diferentes procesos ligados al proyecto DESARROLLO Y PUESTA EN MARCHA	$ 9.600.000,00	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)	GUSTAVO ADOLFO BETANCOURT URREA	Cédula de Ciudadanía No. 94427366	2019

		DE CENTROS DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACION VALLE INN EN EL VALLE DEL CAUCA, con el propósito de alcanzar el logro de los objetivos y metas trazados en el Plan de Desarrollo de la Gobernación del Valle del Cauca.					
VALLE DEL CAUCA - GOBERNACIÓN	1.330.01-59.2-4503 DEL 14 DE JUNIO DEL 2019	Prestar los servicios Profesionales Especializados como comunicador social especialista en mercadeo, en la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad - Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, prestando apoyo en los diferentes procesos ligados al proyecto DESARROLLO Y PUESTA EN MARCHA DE CENTROS DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACION VALLE INN EN EL VALLE DEL CAUCA, con el propósito de alcanzar el logro de los objetivos y metas trazados en el Plan de Desarrollo de la Gobernación del Valle del Cauca.	$ 32.500.000,00	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)	JUAN FERNANDO CAMPO CAICEDO	Cédula de Ciudadanía No. 16458220	2019
VALLE DEL CAUCA - GOBERNACIÓN	1.330.01-59.2- 4608 DEL 14 JUNIO 2019	Prestar los servicios de apoyo a la gestión como técnico en asistencia administrativa en la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad - Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, prestando apoyo en los diferentes procesos ligados al proyecto DESARROLLO Y PUESTA EN MARCHA DE CENTROS DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACION VALLE INN EN EL VALLE DEL CAUCA, con el propósito de alcanzar el logro de los objetivos y metas trazados en el Plan	$ 16.800.000,00	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)	DIANA MARCELA JIMENEZ SANTIAGO	Cédula de Ciudadanía No. 1143956785	2019

		de Desarrollo de la Gobernación del Valle del Cauca.					
VALLE DEL CAUCA - GOBERNACIÓN	1.330.01 - 59.2 1986 de 13 Febrero 2019	Prestar los servicios de apoyo a la gestión como Técnico en Salud Publica, en la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad - Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, prestando apoyo a los diferentes procesos ligados al proyecto DESARROLLO Y PUESTA EN MARCHA DE CENTROS DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN VALLE INN EN EL VALLE DEL CAUCA, con el propósito de alcanzar el logro de los objetivos y metas trazadas en el Plan de Desarrollo de la Gobernación del Valle del Cauca.	$ 10.180.000,00	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)	WILLIAM DAVID PEREZ OBANDO	Cédula de Ciudadanía No. 1112472344	2019
VALLE DEL CAUCA - GOBERNACIÓN	1.330.01-59.2-0961 DEL 18 DE ENERO DEL 2019	prestar los servicios profesionales Especializados como Economista en la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad - Subsecretaria de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, prestando apoyo en los diferentes procesos ligados al proyecto DESARROLLO Y PUESTA EN MARCHA DE CENTROS DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACION VALLE INN EN EL VALLE DEL CAUCA, con el propósito de alcanzar el logro de los objetivos y metas trazados en el Plan	$ 28.325.000,00	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)	MIRIAM STEPHANY DEL MAR SAAVEDRA UREÑA	Cédula de Ciudadanía No. 11143943724	2019

		de Desarrollo de la Gobernación del Valle del Cauca.					

De igual forma se relaciona muestra de contratos similares de otras entidades:

Entidad	Numero de proceso	Objeto contractual	Valor	Modalidad de selección	Proveedor	Nit	Año
Bogotá D.C.	SCDE 061 2017	PRESTACION DE SERVICIOS A LA SECRETARIA DE COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO ECONOMICO, PARA REALIZAR LAS ACTIVIDADES TENDIENTES A FORTALECER LOS PROCESOS Y SERVICIOS QUE BRINDAN LOS CENTROS DE INTEGRACION Y PRODUCTIVIDAD UNIDOS POR EL DESARROLLO "CI´PUEDO" COMO MEDIO PARA EL FORTALECIMIENTO DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DEL DEPARTAMENTO	$11,750,000.00	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)	JOSE GABRIEL HERNANDEZ BELTRAN	Cédula de Ciudadanía No. 3233836	2017
VALLE DEL CAUCA - GOBERNACIÓN	1.110.01.59.2-5542	PRESTAR LOS SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN COMO ASISTENCIAL AL DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO DE DESARROLLO INSTITUCIONAL DE LA GOBERNACIÓN EL VALLE DEL CAUCA	$ 9.900.000,00	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)	MIGUEL ALIRIO ALOMIA VALENCIA	Cédula de Ciudadanía No. 94441380	2019

AGENCIA PARA LA REINCORPORACION Y LA NORMALIZACION	CD-ARN-259-2021	PRESTAR CON PLENA AUTONOMÍA TÉCNICA Y ADMINISTRATIVA SUS SERVICIOS PROFESIONALES PARA APOYAR Y ORIENTAR LA ASISTENCIA TÉCNICA INTEGRAL QUE ABORDE LOS PROCESOS DE FORMULACIÓN, IMPLEMENTACIÓN, SEGUIMIENTO Y COMERCIALIZACIÓN DE PROYECTOS PRODUCTIVOS DE CARÁCTER COLECTIVO E INDIVIDUAL, DE ACUERDO A LOS LINEAMIENTOS IMPARTIDOS POR LA ARN.	$ 28.165.867,00	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)	LUIS ALBERTO MARTINEZ BUITRAGO	Cédula de Ciudadanía No. 86.087.790	2021
GOBERNACION DEL HUILA	SDACDPSP1460-20	PRESTAR LOS SERVICIOS PROFESIONALES DE APOYO TÉCNICO PARA EL FORTALECIMIENTO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS AMBIENTALMENTE SOSTENIBLE DEL ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO AGROALIMENTARIO DE LA CADENA CAÑA PANELERA Y PROYECTOS PRODUCTIVOS (HUERTAS FAMILIARES SEGURIDAD ALIMENTARIA Y NUTRICIONAL) EN EL DEPARTAMENTO DEL HUILA	$ 3.200.000,00	Contratación Directa (Ley 1150 de 2007)	DIEGO MAURICIO LLANOS	Cédula de Ciudadanía No.1053797231	2020

4. CONDICIONES DEL CONTRATO A SUSCRIBIR (VALOR DEL CONTRATO - TIPO DE REMUNERACIÓN)

El valor del contrato es de DIECIOCHO MILLONES DE PESOS M/CTE ($18.000.000), el cual se pagará en Cuatro (04) cuotas iguales cada una, por valor de CUATRO MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($4.500.000)

5. 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

6. FUENTES CONSULTADAS PARA EL ESTUDIO

- Portal Colombia compra eficiente SECOP (www.colombiacompra.gov.co)
- Guía estudio del sector (www.colombiacompra.gov.co)
- Manual acuerdos comerciales (www.colombiacompra.gov.co)
- Manual de riesgos (www.colombiacompra.gov.co)
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE (www.dane.gov.co)
- Cámara de Comercio de Cali (https://www.ccc.org.co)
- Banco de la República (https://www.banrep.gov.co)

Dado en Santiago de Cali, a los QUINCE (15) días del mes de ENERO de 2021.

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

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

ANÁLISIS DE RIESGOS
ANEXO No. 2

PARA LA CONTRATACIÓN POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DEL PROYECTO: IMPLEMENTACIÓN DE TRES PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN SUBREGIONALES ASOCIATIVOS PRODUCTIVOS PARA LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA EN EL VALLE DEL CAUCA

CONTEXTO

OBJETO: Prestar servicios profesionales como Contadora Pública en la Secretaria de Desarrollo económico competitividad - Subsecretaria de emprendimiento y desarrollo empresarial, apoyando la ejecución del proyecto: 101359 Implementación de tres procesos de comercialización subregionales asociativos productivos para la reactivación económica en el valle del cauca se requiere contratar un equipo multidisciplinario que apoyen la gestión de la secretaria.

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: Adecuadas, se cuenta con acceso a las instalaciones de la universidad Libre, donde actualmente se ubica la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad.
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 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	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

				el 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 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 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	Los sobrecostos no	Genera un impacto sobre el	Incrementa el valor del contrato entre el	Impacta sobre el valor del contrato en

		representan más del uno por ciento (1%) del valor del contrato	representan más del cinco por ciento (5%) del valor del contrato	valor del contrato entre el cinco por ciento (5%) y el quince por ciento (15%)	quince por ciento (15%) y el treinta por ciento (30%)	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
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

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 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
						5

VALORACIÓN DEL RIESGO:

	Impacto				
Calificación cualitativa	Obstruye la ejecución del	Dificulta la ejecución	Afecta la ejecución	Obstruye la ejecución del	Perturba la ejecución del

			contrato de manera intrascendente	del contrato de manera baja, aplicando medidas mínimas se puede lograr el objeto contractual	del contrato sin alterar el beneficio para las partes	contrato sustancialmente pero aun así permite la consecución del objeto contractual	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.

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