De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 2.2.1.1.2.1.1., sección 2, subsección 1, del Decreto 1082 de 2015, los estudios y documentos previos estarán conformados por los documentos definitivos que sirvan de soporte para la elaboración del proyecto de pliegos de condiciones, los pliegos de condiciones y el contrato y deberán contener los siguientes elementos además de los indicados para cada modalidad de selección:

DATOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN	
Fecha emisión estudio	agosto de 2026
Dependencia que elabora el estudio	Subdirección de Internacionalización Dirección de Competitividad Bogotá Región
Nombre de la directora y subdirector que presenta el estudio previo	**MARIA PIEDAD BAYTER HORTA** Directora de Competitividad Bogotá Región **JUAN FELIPE BERNAL URIBE** Subdirector de Internacionalización
Ítem(s) del Plan de Contratación (Art. 2.2.1.1.1.4.1. Decreto 1082 de 2015)	BPIN: 2024110010270 Código presupuestal: O230117350220240270 Monto: Mil Seiscientos Sesenta Millones de Pesos M/CTE Millones de Pesos M/CTE ($1.660.000.000,o), en dinero. Número de línea:8157008 Información verificada por: Jorge Viasus – contratista DCBR
Objeto de la contratación:	8157008- Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para consolidar la internacionalización de Bogotá D.C. y su tejido productivo, ejecutando estrategias de fortalecimiento empresarial acelerado, promoción en actividades comerciales B2B y posicionamiento a través de eventos MICE, con el fin de atraer Inversión Extranjera Directa y diversificar los mercados de destino.

Modalidades de contratación previstas	● **Licitación Pública: ____** ● **Selección Abreviada: ____** ●.1.Para la adquisición de bienes y servicios de características técnicas uniformes. ____ ● Subasta inversa presencial o electrónica ____ ● Compra por catálogo ____ ● Adquisición en bolsa de productos ____ ●.2.Menor cuantía. ____ ● **Concurso de Méritos: ____** ● **Contratación Directa: ____** 4.1. Declaración de urgencia manifiesta ____ 4.2. Convenios o contratos interadministrativos ____ 4.3. Empréstito ____ 4.4. Desarrollo de actividades científicas y tecnológicas __ 4.5. Inexistencia de pluralidad de oferentes ____ 4.6. Arrendamiento o adquisición de bienes inmuebles ___ ● **Mínima Cuantía: ____** ● **Otro:** Convenio X
Proyecto de inversión	Proyecto de Inversión No. 8157 "Mejoramiento de las capacidades de innovación, productividad e internacionalización del tejido empresarial de Bogotá región para acceder a mercados locales, regionales e internacionales"
Valor del contrato (Presupuesto Oficial)	**Valor del convenio:** Dos Mil Cuatrocientos Diez Millones de Pesos ($2.410.000.000). Esta suma de dinero será aportada de la siguiente manera: **Por parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, la suma de:** Mil Seiscientos Sesenta Millones de Pesos M/CTE ($1.660.000.000,o), en dinero. **Por parte de FIDUCOLDEX S.A. como vocero del patrimonio autónomo de Procolombia, la suma de:** Setecientos Cincuenta Millones de Pesos ($750.000.000)., en especie.

ELEMENTOS DEL ESTUDIO

1. Descripción de la necesidad que la entidad pretende satisfacer con el proceso de contratación.

1.1. Antecedentes

1.1.1. Marco legal y funcional

Mediante el Acuerdo Distrital No. 257 de 2006, *"Por el cual se dictan normas básicas sobre la estructura, organización y funcionamiento de los organismos y de las entidades de Bogotá, Distrito Capital, y se expiden otras disposiciones"*, el Concejo de Bogotá reorganizó la estructura general de la Administración Distrital y como consecuencia de lo anterior se creó el Sector de Desarrollo Económico, Industria y Turismo que tiene la misión de *"crear y promover condiciones que conduzcan a incrementar la capacidad de producción de bienes y servicios en Bogotá, de modo que se garantice un soporte material de las actividades económicas y laborales que permitan procesos productivos, de desarrollo de la iniciativa y de inclusión económica que hagan efectivos los derechos de las personas y viables el avance social y material del Distrito Capital y sus poblaciones, en el marco de la dinámica ciudad región"*.

Igualmente, dicho Acuerdo creó la SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO (SDDE) que tiene por objeto *"orientar y liderar la formulación de políticas de desarrollo económico de las actividades comerciales, empresariales y de turismo del Distrito Capital, que conlleve a la creación o revitalización de empresas, y a la generación de empleo y de nuevos ingresos para los ciudadanos y ciudadanas en el Distrito Capital"* y que cumple de conformidad con el artículo 78, entre otras las siguientes funciones:

> *"a. Formular, orientar y coordinar las políticas, planes, programas y proyectos en materia de desarrollo económico y social de Bogotá relacionados con el desarrollo de los sectores productivos de bienes y servicios en un marco de competitividad y de integración creciente de la actividad económica.*
> *b. Liderar la política de competitividad regional, la internacionalización de las actividades económicas, las relaciones estratégicas entre los sectores público y privado y la asociatividad de las distintas unidades productivas.*
> *d. Coordinar con las autoridades competentes la formulación, ejecución y evaluación de las políticas, planes, programas y estrategias en materia de desarrollo económico sostenible tanto urbano como rural, en los sectores industrial, agropecuario, de comercio y de abastecimiento de bienes y servicios y de turismo de pequeña y gran escala.*
> *e. Formular, orientar y coordinar las políticas, planes y programas para la promoción del turismo y el posicionamiento del Distrito Capital como destino turístico sostenible, fomentando la industria del turismo y promoviendo la incorporación del manejo ambiental en los proyectos turísticos.*

h. Formular, orientar y coordinar la política de incentivos a la inversión nacional y extranjera. (...)"

De igual forma el Decreto Único Sectorial 651 de 2025, en su artículo 16º le asigna entre otras, las siguientes funciones a la DIRECCIÓN DE COMPETITIVIDAD BOGOTÁ REGIÓN (DCBR):

1. Asesorar al despacho en la formulación e implementación de políticas, planes, programas y proyectos de desarrollo económico que permitan el desarrollo económico sostenible de los sectores productivos de los bienes y servicios en un marco de competitividad e integración regional.

2. Asesorar al despacho en la formulación e implementación de planes de ordenamiento territorial e instrumentos de gestión del suelo para el aprovechamiento del espacio económico urbano.

3. Asesorar al despacho en la formulación e implementación de políticas, planes, programas y proyectos del sector turístico en estrecha coordinación con el Instituto Distrital de Turismo.

4. Asesorar al despacho en la formulación e implementación de políticas, planes, programas, proyectos e incentivos de atracción de inversión nacional y extranjera; en estrecha coordinación con la Corporación para el Desarrollo y la Productividad Bogotá Región y otras instituciones que tengan competencias afines.

5. Asesorar al despacho en la formulación e implementación de políticas, planes, programas, proyectos e incentivos para propiciar y consolidar la asociación productiva y solidaria de los grupos económicamente excluidos.

6. Coordinar con la Secretaría General, y las demás instituciones distritales, la implementación de estrategias de cooperación y asistencia técnica de carácter internacional dirigidas a mejorar la productividad, competitividad, innovación y el desarrollo económico en general de la ciudad.

7. Coordinar la formulación e implementación de políticas, planes, programas y proyectos de ciencia, tecnología e innovación del Distrito Capital en coordinación con las Secretarías Distritales de planeación y educación, así como otras instituciones pertenecientes al ecosistema de ciencia, tecnología e innovación del Distrito Capital.

8. Participar en la estructuración de los proyectos prioritarios de la ciudad, orientados a aumentar la productividad, competitividad y el desarrollo económico.

9. Mantener un diálogo y relaciones institucionales permanentes con el sector empresarial, gremios, gobierno nacional y entidades u organismos distritales y regionales, para los temas de empresarización urbana, ciencia, tecnología e innovación e internacionalización de la ciudad.

10. Coordinar y articular la formulación, implementación y seguimiento de las políticas, planes, programas y proyectos de su competencia en las instancias y con las entidades públicas y privadas del orden nacional, departamental, municipal, distrital, sectorial, intersectorial y local.

11. Realizar el seguimiento de políticas, estrategias, planes, programas y proyectos de su competencia.

12. Las demás que le sean propias o asignadas de acuerdo con la naturaleza de la dependencia. (...)"

Y en su artículo 18° le asigna, entre otras, las siguientes funciones a la SUBDIRECCIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN (SI) de la SDDE:

> *"1. Liderar la definición de estrategias para la promoción y mejoramiento de la oferta exportable de bienes y servicios de sectores estratégicos de la economía bogotana.*
>
> *2. Estudiar la evolución económica, las tendencias, los desarrollos y las perspectivas del comercio internacional por productos y mercados y el impacto de las mismas en la producción Distrital.*
>
> *3. Proponer una posición negociadora de Bogotá Región ante los convenios, tratados e iniciativas de integración regional y estimular la participación del sector privado de la ciudad región en dichos procesos.*
>
> *4. Coordinar la definición de estrategias para mejorar el clima de inversión de la ciudad.*
>
> *5. Identificar y promover proyectos estratégicos para la localización empresarial y el mejoramiento de la cadena de suministro de las empresas de Bogotá y la Región.*
>
> *6. Diseñar estrategias para promoción y retención de inversión en estrecha relación con la Corporación para el Desarrollo y la Productividad Bogotá Región.*
>
> *7. Acompañar la definición de estrategias, planes y proyectos para la promoción del turismo, en estrecha colaboración con el Instituto Distrital de Turismo.*
>
> *8. Desarrollar estrategias de cooperación internacional encaminadas a la proyección y promoción de la política de desarrollo económico de la ciudad.*
>
> *9. Las demás que le sean propios o asignadas de acuerdo a la naturaleza de la dependencia. (...)"*

Transversalmente, la SDDE a través de la Subdirección de Internacionalización da cumplimiento a los lineamientos del Acuerdo 766 de 2020 del Concejo de Bogotá: "Por medio del cual se institucionaliza

un canal de apoyo para los empresarios con potencial exportador de Bogotá y se dictan otras disposiciones" y a la política pública de productividad, competitividad y desarrollo socioeconómico vigente.

En tal sentido, las acciones desarrolladas dentro del canal de apoyo a empresarios potencialmente exportadores se enmarcan en i. materializar el objetivo de "institucionalizar un canal de apoyo como mecanismo de gestión exportadora, que asista el proceso de exportación de los empresarios que disponen de una oferta de bienes y servicios con valor estratégico y con potencial exportador de Bogotá" ii. "Impulsar, buscando diversificar la estructura productiva de la ciudad, los sectores industriales y de servicios para consolidar a Bogotá como polo de desarrollo de la industria y los servicios avanzados de la nación en el contexto de una ciudad del conocimiento y la innovación, de maximización de las economías derivadas del proceso de aglomeración, así como de minimización de los efectos nocivos que dicho proceso genera. Igualmente, logrará la permanencia de las industrias existentes, la llegada de nuevas empresas y la repotenciación de la localización industrial maximizando las ventajas recíprocas del mercado bogotano y regional."

1.1.2. Alineación con el Plan Distrital de Desarrollo

De otro lado, el Plan de Desarrollo Distrital (PDD) "*Bogotá Camina Segura*", adoptado mediante Acuerdo Distrital No. 927 de 2024, mediante el cual se adopta el Plan de Desarrollo Económico, Social, Ambiental y de Obras Públicas del Distrito Capital "*Bogotá Camina Segura 2024-2027*", contiene los objetivos, las metas, estrategias y políticas que guiarán la articulación de las acciones de Gobierno Distrital, para elevar las condiciones de bienestar de la ciudadanía y sentar las bases de un cambio de enfoque de la acción pública.

El Plan Distrital de Desarrollo está estructurado en cinco (5) objetivos estratégicos. Para cada uno de estos objetivos, se han establecido programas intersectoriales fundamentados en problemáticas previamente identificadas y alineadas con estrategias definidas. El objetivo estratégico No. 3 "Bogotá confía en su Potencial" del PDD busca fortalecer el entorno productivo generando un buen ambiente para el desarrollo empresarial, el fomento de capacidades, la generación de valor, riqueza, emprendimiento y empleo, el cual a su vez incluye el "Programa 19: Desarrollo empresarial, productividad y empleo", que se basa en la necesidad de Bogotá de consolidarse como un destino atractivo para la inversión extranjera, el desarrollo y fortalecimiento de empresas innovadoras, la organización de grandes eventos y la atracción de turistas.

Acorde con lo anterior, la SDDE cuenta con un proyecto de inversión registrado en el Banco de Proyectos del Distrito Capital con el número 8157, denominado "*Mejoramiento de las capacidades de innovación, productividad e internacionalización del tejido empresarial de Bogotá Región para acceder a mercados locales, regionales e internacionales*" asociado a la meta "*Apoyar 600 empresas en sus procesos de internacionalizació*n" cuyo objeto es implementar un modelo de atención ajustado a la etapa productiva y las necesidades de las empresas, con énfasis territorial en los corazones productivos de la

ciudad, que incluya acceso a alternativas de financiamiento para desarrollar su modelo de internacionalización. Incluye el diagnóstico, capacitación, mentoría / aceleración y actividades de vinculación comercial internacional, así como la formulación de un plan de acción que puede incluir el apoyo financiero para cerrar brechas que impiden la internacionalización de su modelo de negocio.

Es así como, de la articulación y puesta en marcha de los programas que se pretende consolidar, el presente Convenio busca dar cumplimiento al PDD en las siguientes metas:

Meta plan: Apoyar 600 empresas en sus procesos de internacionalización.
- Meta proyecto: Brindar a 600 empresas de la ciudad asistencia técnica y/o financiamiento, con herramientas para mejorar la conexión con mercados internacionales.

Meta plan: Apoyar la realización de 8 eventos estratégicos para el posicionamiento internacional del tejido empresarial de Bogotá D.C.
- Meta proyecto 1: Gestionar la participación y/o desarrollo de 8 eventos tipo MICE para la consolidación de Bogotá D.C. como centro regional de negocios.
- Meta proyecto 2: Apoyar el desarrollo de 35 actividades estratégicas para el posicionamiento internacional de Bogotá D.C

A continuación se presenta el nivel de avance de las metas del proyecto de inversión 8157 a cargo de la Subdirección de Internacionalización:

Tabla 1. Nivel de avance metas del proyecto de inversión 8157 a cargo de la Subdirección de Internacionalización

AVANCE GENERAL DE METAS PROYECTO DE INVERSIÓN 8157 - SUBDIRECCIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN
PDD "BOGOTÁ CAMINA SEGURA"

Convenciones: Reportado como vigencia / Reportado como reserva

PI	Meta Proyecto	Meta total cuatrenio	TIPO	Prog. 2024	Reporte 2024	Prog. 2025	Reporte 2025	Prog. 2026	Reporte 2026	% Avance 2026	Acumulado por tipo (Vig - Res)	Total acumulado Meta PPD	Porcentaje de avance metal total PPD
8157	Brindar a 600 Empresa(s) en conexión con mercados internacionales.	600	Vig	102	107	142	119	166	0,00	0,0%	226,00	281,00	46,83%
8157	Brindar a 600 Empresa(s) en conexión con mercados internacionales.		Res	0	0	0	0	44	55,00	125,0%	55,00		
8157	Gestionar la participación y/o desarrollo de 8 eventos tipo MICE para la consolidación de Bogotá D.C. como centro regional de negocios.	8	Vig	1	1	3	2	2	0,00	0,0%	3,00	4,00	50,00%
8157	Gestionar la participación y/o desarrollo de 8 eventos tipo MICE para la consolidación de Bogotá D.C. como centro regional de negocios.		Res	0	0	0	0	1	1,00	100,0%	1,00		
8157	Apoyar el desarrollo de 35 actividades estratégicas para el posicionamiento internacional de Bogotá D.C.	35	Vig	5	5	16	12	10	1,00	10,0%	18,00	23,00	65,71%
8157	Apoyar el desarrollo de 35 actividades estratégicas para el posicionamiento internacional de Bogotá D.C.		Res	0	0	0	0	4	5,00	125,0%	5,00		

Fuente: Elaboración propia a partir de datos SEGPLAN, corte 30 de junio de 2026.

En tal sentido y de acuerdo con lo previsto en el numeral 1 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 de 2015, el convenio que se espera suscribir aportará al cumplimento de las metas previstas en el proyecto de inversión antes relacionado, para la vigencia 2026 de acuerdo con lo indicado en la siguiente tabla:

Tabla 2. Resultados esperados del convenio con relación a las metas del PDD 2024 - 2027

Proyecto de inversión	Meta Plan	Meta proyecto	Resultado esperado con el presente Convenio	Magnitud vigencia 2026 - Prevista
PI 8157- Mejoramiento de las capacidades de innovación, productividad y sofisticación del tejido empresarial de Bogotá Región en escenarios competitivos locales, regionales e internacionales. Bogotá D.C.	Apoyar la realización de 8 eventos estratégicos para el posicionamiento internacional del tejido empresarial de Bogotá D.C.	Gestionar la participación y/o desarrollo de 8 eventos tipo MICE para la consolidación de Bogotá D.C. como centro regional de negocios.	2	2
		Apoyar el desarrollo de 35 actividades estratégicas para el posicionamiento internacional de Bogotá D.C.	5	10

	Apoyar 600 empresas en sus procesos de internacionalización.	Brindar a 600 empresas de la ciudad asistencia técnica y/o financiamiento, con herramientas para mejorar la conexión con mercados internacionales.	60	166

Fuente: Elaboración propia con información del Plan Distrital de Desarrollo 2024 – 2027 “Bogotá camina Segura”

De igual manera y con el fin de dar una mejor ilustración se presenta la proyección de las metas del PI 8157 a cargo de la Subdirección de Internacionalización para el cuatrienio del PDD Bogotá Camina Segura:

Tabla 3. Proyección de las metas del PI 8157 a cargo de la Subdirección de Internacionalización para el cuatrienio

PROGRAMACION GENERAL DE METAS PROYECTO DE INVERSIÓN 8157 SUBDIRECCIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN PDD "BOGOTÁ CAMINA SEGURA"								
PI	Meta	Meta total	TIPO	2024	2025	2026	2027	2028
8157	Brindar a 600 Empresa(s) en conexión con mercados internacionales.	600	Vig	107	142	166	153	0
8157	Brindar a 600 Empresa(s) en conexión con mercados internacionales.	600	Res	0	0	44	0	0
8157	Gestionar la participación y/o desarrollo de 8 eventos tipo MICE para la consolidación de Bogotá D.C. como centro regional de negocios.	8	Vig	1	3	2	2	0
8157	Gestionar la participación y/o desarrollo de 8 eventos tipo MICE para la consolidación de Bogotá D.C. como centro regional de negocios.	8	Res	0	0	1	0	0
8157	Apoyar el desarrollo de 35 actividades estratégicas para el posicionamiento internacional de Bogotá D.C.	35	Vig	5	16	10	4	0
8157	Apoyar el desarrollo de 35 actividades estratégicas para el posicionamiento internacional de Bogotá D.C.	35	Res	0	0	4	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos SEGPLAN.

1.1.3. Alineación con productos de política pública

A través del presente proceso, desde la SDDE se porta al cumplimiento de los siguientes elementos de política pública que enmarcan el desarrollo de sus funciones:

- **Política Pública de Productividad, Competitividad y Desarrollo Socioeconómico 2011-2038 del Distrito Capital**, específicamente con el producto 1.2.3, "Servicios para la apertura de nuevos mercados, nacionales e internacionales, entre las unidades productivas de alto impacto", mediante el acompañamiento técnico especializado y la facilitación de actividades comerciales que conectan a las empresas de Bogotá con compradores internacionales, abriendo así nuevas oportunidades de mercado para sus productos y servicios. Además, el convenio apoya la participación de Bogotá en eventos internacionales de gran escala, lo que permite la promoción de la ciudad y sus empresas en un escenario global, impulsando la diversificación de mercados y el crecimiento económico.
- **Política Pública de la Bicicleta** y su producto 5.1.2, "Acompañamiento en la implementación de herramientas para aumentar la competitividad y los índices de exportación en empresas del sector económico de la bicicleta", el convenio contribuye al ofrecer herramientas de fortalecimiento empresarial diseñadas para mejorar las capacidades exportadoras de las empresas, entre las cuales se incluyen aquellas del sector de la bicicleta que potencialmente sean elegidas como beneficiarias, previo cumplimiento de los requisitos; a través de asistencia técnica enfocada en el cierre de brechas y una posterior validación del producto.

Este tipo de actividades constituyen una plataforma para que las empresas establezcan contactos comerciales, identifiquen tendencias del mercado y exploren oportunidades de negocio. De esta manera, se apoya directamente el incremento de la competitividad y el potencial de exportación de las empresas del sector de la bicicleta en Bogotá.

Asimismo, en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por las Naciones Unidas, el convenio promueve el ODS 8: Trabajo Decente y Crecimiento Económico y ODS 9: Industria, Innovación e Infraestructura, al impulsar el fortalecimiento de las capacidades productivas y la internacionalización de empresas bogotanas, facilitando su acceso a nuevos mercados y el consecuente crecimiento económico y generación de empleo. Además, el fortalecimiento empresarial y la mejora de la competitividad de las empresas locales son elementos clave para un crecimiento económico sostenible, el desarrollo de una industria sólida e innovadora y la creación de trabajo decente.

En este orden de ideas, el convenio apoya el ODS 17: Alianzas para Lograr los Objetivos, mediante la colaboración entre el sector público (SDDE) y una entidad de promoción como Procolombia, Fideicomiso constituido a través de un contrato de Fiducia Mercantil que opera como patrimonio autónomo. A nivel misional, es la entidad del Estado colombiano que cuenta con el mandato legal

específico para la promoción de las exportaciones no minero-energéticas, la atracción de inversión extranjera directa y el posicionamiento de la marca país.

Con base en lo anterior, esta alianza estratégica permite aunar esfuerzos, recursos y conocimientos especializados para alcanzar metas comunes. Esta colaboración es fundamental para potenciar el impacto de las acciones y lograr un desarrollo más efectivo y sostenible a largo plazo. De igual forma, la promoción de la inversión extranjera directa y la participación en actividades estratégicas y eventos internacionales fomentan la transferencia de conocimientos y la creación de redes, impulsando la innovación y el desarrollo de infraestructura productiva en la ciudad.

En tal sentido el convenio que se busca suscribir aportará a promover la internacionalización de Bogotá y su posicionamiento como un destino atractivo para la inversión, el turismo y los negocios. Se espera que el apoyo a eventos de escala internacional y la promoción de la ciudad en el exterior puedan generar beneficios económicos y sociales, fortaleciendo la economía local y mejorando la calidad de vida de sus habitantes.

La alianza entre la SDDE y ProColombia ha sido estrecha. Entre 2016 y 2026, se desarrollaron cuatro convenios (2015, 2017, 2019, 2021 y 2025) que movilizaron más de $8.500 millones, beneficiando a 438 empresas de la ciudad. El último convenio desarrollado fué el 750-2025 que ascendió a $2.368 millones, con una inversión del Distrito Capital de $1.442 millones. El cual tuvo vigencia hasta el 30 de junio de 2026. El convenio contó con un presupuesto inicial de $1.442.241.587 y tuvo una adición por un valor de $506.483.170 en diciembre de 2025.

Al cierre del convenio 750 de 2025, se beneficiaron más de 900 empresas de Bogotá. 54 de ellas de diferentes sectores de la economía como textiles y confecciones, metalmecánica, agroindustria y tecnología, en el Programa de Fortalecimiento empresarial, el cual incluyó programas de capacitación exportadora, adecuación de oferta exportable y apoyo en la participación de eventos de promoción.

Adicionalmente, se apoyó la realización de eventos de promoción internacional y/o la participación de empresas bogotanas en los mismos. El total de eventos apoyados ascendió a la suma de 14 encuentros, dentro de los cuales los siguientes: Ruedas de Negocios en el marco de Softic, Andina Pack, Industrias del Movimiento, MipCancun, Dotación Hotelera y Alimentec; Show Rooms de Materiales de Construcción en Aruba y Panamá, Aeroespacial y Seguridad en el Salvador y ferias como Anuga. El número integral de compradores internacionales a los cuales se les apoyó la participación fue de más de 220 de por lo menos 20 diferentes países. El total de expectativas de negocios logrados en el marco del convenio sobrepasa la suma de US$200 millones de dólares.

Como parte de la estrategia integral, el convenio incluyó un programa de fortalecimiento empresarial que integró tres etapas clave del proceso de internacionalización para las empresas: capacitación en temas fundamentales en el proceso exportador, adecuación de la oferta exportable y apoyo en la conexión a mercados internacionales. Estas acciones estuvieron enfocadas para sectores estratégicos

como el sistema moda (incluyendo joyería) y aun grupo multisectorial que contó con empresas de agro-alimentos, Industrias 4.0, químicos y ciencias de la vida y metalmecánica y otras industrias.

Este programa, que tenía una meta de beneficiar a 47 empresas bogotanas, logró impactar 54 empresas, las cuales finalizaron con éxito las tres etapas del proceso de internacionalización.
Los resultados comerciales de estas intervenciones son sobresalientes. Por ejemplo, el programa "Bogotá, Corazón de la Moda" permitió realizar más de 100 citas de negocios, logrando ventas inmediatas por USD $524.900 y expectativas a un año que superan los USD $1,4 millones. Asimismo, el programa "Bogotá, una Joya para el Mundo" generó expectativas de negocio por USD $361.447 a través de su participación en el Showroom sectorial y la feria Expoartesanías.

En cuanto al posicionamiento de Bogotá en grandes eventos internacionales de tipo MICE (reuniones, incentivos, conferencias y exhibiciones), la ciudad participó en la Macrorrueda Internacional en Expo Osaka 2025, donde 9 MIPYMES bogotanas generaron expectativas comerciales por USD $1.590.000. Adicionalmente, incluyó una agenda de promoción e inversión de la ciudad de Bogotá con la participación de la Alcaldía y de la agencia de promoción de la ciudad de Bogotá, Invest in Bogotá en Corea y Japón.

A través de un Otrosí se amplió el alcance del Convenio, lo cual permitió en el primer semestre de 2026 la vinculación de Bogotá en la "Macrorrueda de las Américas "Colombia, el País de la Belleza", considerada la plataforma comercial más ambiciosa del país, realizada en Corferias, Bogotá. La vinculación de Bogotá en esta Macrorrueda, destacó la presencia de 700 empresas locales, las cuales obtuvieron expectativas de negocios por más de US$106 millones de dólares y permitió a la capital consolidarse como el Hub regional de negocios de las Américas.

El evento generó un impacto económico directo para la ciudad (derrama económica) estimado en USD$5.292.078, impulsado por el gasto de visitantes nacionales e internacionales en alojamiento, gastronomía y transporte principalmente.

Como componente estratégico, se desarrolló el evento paralelo "Bogotá Global" en el Planetario, el cual sirvió como plataforma de networking para conectar a líderes distritales con inversionistas internacionales de sectores como energía, infraestructura, venture capital y agroindustria. Este espacio fue fundamental para fortalecer la confianza de empresas extranjeras instaladas y motivar la reinversión en el ecosistema de innovación de la capital.

1.2. Identificación de la necesidad:

La pertinencia de un nuevo convenio entre la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) y ProColombia parte de una revisión de las dinámicas geopolíticas y económicas recientes que configuran el posicionamiento de Bogotá D.C. en el escenario global. La ciudad se mantiene como el eje central de la economía colombiana, aportando históricamente más de una cuarta parte del Producto Interno Bruto

(PIB) de la nación. Sin embargo, su grado de apertura internacional y su inserción en cadenas globales de valor presentan áreas de oportunidad que la política pública debe abordar para mitigar los desequilibrios de la balanza comercial y fomentar un crecimiento sostenible.

De acuerdo con los boletines técnicos consolidados por el Departamento Nacional de Estadística (DANE) y la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), las ventas externas totales del país en diciembre de 2025 alcanzaron los US$ 4.540,5 millones FOB, lo que representó un crecimiento del 1,3% en comparación con el mismo mes de 2024.

Este incremento agregado evidencia que mientras que las exportaciones del grupo de combustibles y productos de las industrias extractivas sufrieron una contracción del 19,4%, el grupo de manufacturas registró un volumen de US$ 1.008,2 millones FOB, marcando un crecimiento del 3,2% impulsado principalmente por la maquinaria, el equipo de transporte y los productos químicos.

Esta transición hacia bienes de mayor valor agregado favorece directamente a Bogotá, cuya vocación productiva se concentra en la manufactura avanzada, los servicios intensivos en conocimiento y la agroindustria tecnificada. A pesar de este entorno favorable para los bienes no tradicionales, la balanza comercial colombiana experimentó un déficit acumulado de US$ 16.377,3 millones FOB durante 2025, un incremento notable frente al déficit de 2024, lo que subraya la imperiosa necesidad de fortalecer el tejido empresarial local para incrementar el volumen y la sofisticación de la oferta exportable.

Por su parte, Bogotá D.C., se consolida como el segundo mayor contribuyente a las exportaciones no tradicionales del país, con una participación que promedia el 14,9%. Durante 2024, las exportaciones no tradicionales de la ciudad aumentaron un 8,5%, impulsadas por sectores como capullos y rosas frescas (ODEB, 2025). No obstante, la dependencia de los mercados del continente americano (que concentran históricamente más del 80% del valor exportado de la capital) y el bajo coeficiente de exportaciones como porcentaje del PIB (4,4% en 2023, por debajo del promedio de la OCDE del 28,8%) evidencian que el potencial exportador de la ciudad está subutilizado.

Para comprender la necesidad de que desde la Administración Distrital se financie y promueva activamente la internacionalización empresarial, es imperativo analizar las barreras estructurales que impiden a las empresas bogotanas acceder a los mercados externos por iniciativa propia.

Para el caso específico de Colombia, los hallazgos de la Misión de Internacionalización (2021) evidenciaron que el país exporta aproximadamente un 70% por debajo de lo que sería esperable de acuerdo con el tamaño de su economía y población. Las MiPymes locales se enfrentan a barreras, como la dificultad en el manejo de estándares, regulaciones foráneas, altos costos de transacción y una marcada desconexión con los canales de distribución internacionales. Como resultado, la amplia mayoría de los pequeños empresarios operan bajo el supuesto erróneo de que sus bienes o servicios no son exportables, rechazando su integración a las Cadenas Globales de Valor.

Se han evidenciado asimetrías en el acceso a información y fallas de coordinación. Las empresas desconocen la demanda extranjera, las preferencias del consumidor y las exigencias de certificación, lo que eleva el riesgo percibido hasta niveles prohibitivos para unidades productivas con bajo músculo financiero.

La estructuración de este convenio entre la SDDE y ProColombia pretende actuar como un mecanismo de apoyo estatal para corregir fallas de mercado: alivianar costos de acceso a información de mercados, brindar 25 horas de asistencia técnica especializada, adecuar la oferta exportable y proveer apoyo a la realización y participación de empresas bogotanas en actividades de vinculación comercial internacional, se ayuda a absorber costos de las empresas, permitiendo que las MiPymes bogotanas logren una inserción internacional que, por sí solas, les resultaría financieramente inviable.

Esta realidad hace imperativa la continuidad de programas de intervención que diversifiquen los destinos comerciales hacia mercados de alto valor en mercados internacionales alternos, que reconozcan la complejidad tecnológica de los bienes y servicios bogotanos.

En el ámbito de la Inversión Extranjera Directa (IED), Bogotá ha demostrado capacidad de resiliencia, contrarrestando la incertidumbre geopolítica global y la contracción generalizada de los flujos de capital. Durante el año 2024, la ciudad-región atrajo 105 proyectos de inversión nueva (greenfield) y de expansión, movilizando recursos estimados en USD 2.490 millones, lo que la posicionó como la tercera ciudad más atractiva de América Latina, solo superada por Ciudad de México y São Paulo. Esta dinámica se caracterizó por una alta intensidad de capital, destacándose megaproyectos en infraestructura tecnológica, como los centros de datos en los municipios aledaños (valorados en USD 650 millones cada uno), y una fuerte concentración en servicios y retail. (IIB, 2025).

La tracción de la IED se mantuvo a lo largo de 2025. Los reportes de gestión de la agencia de promoción Invest in Bogota revelan que se lograron certificar 47 proyectos de IED que proyectan la creación de 10.956 nuevos empleos cualificados. Un elemento cualitativo de suma importancia para la política pública distrital es que el 60% de estos proyectos correspondió a estrategias de reinversión por parte de empresas ya instaladas.

Este fenómeno constata el voto de confianza del capital internacional en el talento humano y el entorno de negocios de la ciudad. Además, el hecho de que más del 36% de la inversión se dirigiera al sector de servicios intensivos en conocimiento, válida la vocación de Bogotá como un ecosistema emergente para la innovación tecnológica y los servicios compartidos a nivel continental. Para el año 2026, la prospectiva indica oportunidades de consolidación en sectores de salud, servicios corporativos y transición energética, requiriendo un acompañamiento institucional activo para materializar carteras de inversión que actualmente se encuentran en etapas avanzadas de negociación (IIB, 2025).

Tabla 4. Dinámicas IED y posicionamiento internacional

Indicador (2024-2025)	Volumen / Valor Registrado	Tasa de Crecimiento	Contexto / Sector Lider
Proyectos IED Bogotá-Región (2024)	105 proyectos (USD 2.490 millones)	+11,7% en proyectos	Estados Unidos (28,6%), España, México. Sectores: retail y servicios.[4]
Proyectos IED Bogotá-Región (2025 preliminar)	47 proyectos (USD 440 millones)	+54% (corte específico)	60% reinversión. 36% en Servicios Intensivos en Conocimiento (SIC).[6]
Gestión Eventos Internacionales MICE (2025)	82 eventos captados	Crecimiento regional	Bogotá es 1ª en Colombia y 3ª-5ª en LATAM según ICCA.[6]

Fuente: Tabla estructurada mediante la herramienta de IA Google Deep Research (Desarrollado por Google, versión Gemini 3.5, mayo de 2026), a partir de datos de Invest in Bogota, 2026 y mediante instrucciones (prompts) del autor para la "Revisión de Metodologías Innovadoras para la Promoción de la Internacionalización Empresarial de MiPymes en Mercados Emergentes (2021-2026)". Fecha de generación: 19 de mayo de 2026. En cumplimiento del Acuerdo 003 de 2025 de la CDTDF.

Finalmente, la integración de la ciudad en la economía global se cataliza a través de su consolidación como un destino preeminente para el turismo de negocios y eventos MICE (Meetings, Incentives, Conferences, and Exhibitions). Los datos de la International Congress and Convention Association (ICCA) han situado a Bogotá de manera consistente en el "Top 3" de destinos para el turismo MICE en América Latina y el Caribe, destacando su capacidad operativa, su infraestructura hotelera sostenible (como las certificaciones LEED Platinum) y su conectividad aérea. Durante 2025, el buró de convenciones de la ciudad gestionó la captación de 82 eventos internacionales.

El impacto de la participación en grandes exposiciones globales trasciende la mera diplomacia cultural para convertirse en un motor transaccional tangible. Un ejemplo paradigmático es la participación de Colombia en la Expo Osaka 2025, donde el pabellón nacional no solo recibió más de 1,3 millones de visitantes, sino que facilitó el cierre y proyección de negocios por USD 34,6 millones, beneficiando directamente a pequeñas y medianas empresas exportadoras en sectores de agroalimentos, moda y metalmecánica, y abriendo puertas en mercados de alta exigencia como Japón y Corea del Sur. Esta evidencia empírica fundamenta la pertinencia de mantener el frente de trabajo orientado a las actividades estratégicas de promoción y la participación en eventos MICE, ya que estos actúan como plataformas aceleradoras para la conexión B2B y el anclaje de la marca ciudad en el imaginario de los inversores globales.

1.3. Alternativa de solución para satisfacer la necesidad:

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, en el marco del actual PDD "Bogotá Camina Segura" a través de la Subdirección de Internacionalización, en desarrollo de sus actividades para el logro de las metas señaladas en el numeral 1.1, ha estructurado el proyecto de inversión 8157 que tiene como objetivo: "*Fortalecer la capacidad de innovación, productividad e internacionalización del tejido empresarial de Bogotá Región para acceder a mercados locales, regionales e internacionales*". Con base en los antecedentes y el desarrollo de actividades relacionadas durante lo corrido del PDD, se observa que en lo que respecta al componente de internacionalización, para su ejecución e implementación resulta adecuado realizar una alianza con Procolombia, dada su capacidad y el conocimiento específico para llevar a cabo este tipo de intervenciones.

La efectividad de los programas de fomento exportador impulsados por entidades territoriales debe orientarse conforme con los desarrollos de conocimiento en materia de gestión de política pública para la internacionalización. Una revisión de literatura académica y científica producida entre los años 2021 y 2026 en bases de datos indexadas revela un cambio en la conceptualización de la internacionalización de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes), particularmente aquellas provenientes de mercados emergentes. Los modelos tradicionales de expansión secuencial, basados en la acumulación paulatina de recursos y la mitigación de la "distancia psíquica" (Modelo de Uppsala, Henrik G.S. Arvidsson & Ruslana Arvidsson, 2019), han sido complementados y frecuentemente superados por marcos teóricos que enfatizan la digitalización, la agilidad organizativa y el apalancamiento en ecosistemas de redes.

El hallazgo más consistente en la literatura reciente es el rol transformador de la digitalización y las plataformas digitales. Las tecnologías emergentes, incluyendo la inteligencia artificial, el aprendizaje automático, el comercio electrónico transfronterizo, la computación en la nube y el análisis de grandes volúmenes de datos (big data), no solo optimizan las operaciones internas, sino que actúan como mecanismos reductores de las fricciones inherentes al comercio exterior. Los estudios demuestran que las capacidades vinculadas a las plataformas digitales median positivamente la relación entre los recursos de la empresa y su crecimiento internacional, otorgando a las MiPymes una "resiliencia digital" que compensa las vulnerabilidades asociadas a su menor tamaño y limitación de capital financiero.

En las economías en desarrollo, donde el entorno institucional puede presentar barreras regulatorias o de infraestructura, la internacionalización a través de plataformas digitales permite a las empresas proyectar propuestas de valor sofisticadas, integrarse en cadenas globales de suministro y educar directamente al consumidor extranjero mediante interacciones bidireccionales. La literatura advierte, sin embargo, que el éxito de esta transformación depende de la madurez del modelo de negocio digital de la empresa, exigiendo que las intervenciones de política pública puedan trascender la simple dotación

tecnológica para enfocarse en la *reconfiguración estratégica del modelo de generación de ingresos (Monaghan, S., Tippmann, E., & Coviello, N., 2020)*.

Un segundo cuerpo teórico de gran relevancia es el concepto de internacionalización ágil (Lean Internationalization). Surgido de la intersección entre la teoría de los costos de transacción, la literatura sobre modos de entrada a mercados extranjeros y los principios del emprendimiento ágil (Lean Startup), este enfoque describe un modo de expansión transfronteriza que es iterativo y eficiente en el uso de recursos. Las investigaciones indican que *la digitalización atenúa la especificidad de la ubicación y las asimetrías de información, permitiendo a las empresas emergentes y a las MiPymes tradicionales adoptar estrategias de prueba y error en el mercado global con inversiones iniciales más razonables para su tamaño (Knight, G. A., & Liesch, P. W., 2016)*.

Bajo esta metodología, "*las empresas no esperan alcanzar una consolidación en su mercado doméstico para aventurarse al exterior, sino que validan tempranamente productos mínimos viables frente a compradores internacionales, ajustando rápidamente su oferta con base en la retroalimentación recibida" (Erkko Autio and Ivo Zander, 2016)*. El dominio de este proceso proactivo de desarrollo de mercados es considerado actualmente una competencia central para la supervivencia de las empresas tecnológicas y de alto valor agregado en economías pequeñas y abiertas.

Tabla 5. Resumen estrategias de fortalecimiento empresarial para la internacionalización

Enfoque Metodológico (2021-2026)	Principales Hallazgos	Implicaciones para la Política Pública
Plataformas y Resiliencia Digital	La capacidad de gestionar ecosistemas de plataformas digitales compensa la falta de tamaño de las MiPymes, reduciendo costos hundidos y facilitando la conexión B2B. (Aghazadeh H, et al 2024)	Los programas deben evaluar y aumentar la madurez del modelo de negocio digital antes de financiar misiones físicas (Da Rocha A, et al (2024)
Internacionalización Lean (Ágil)	La expansión iterativa con validaciones de bajo costo mitiga asimetrías de información. La rapidez de entrada es clave para empresas de base tecnológica (Aghazadeh H, et al 2024)	Reemplazar planes de exportación teóricos por ejercicios de validación de mercado temprano (clínicas de ventas internacionales).
Redes de Conocimiento y Ecosistemas	El éxito exportador en mercados emergentes depende de la inserción en redes (incluidas diásporas) y el soporte institucional multinivel (Neubert, M. 2017)	Fomentar consorcios de exportación y utilizar la inteligencia comercial de agencias como ProColombia como red extendida para las MiPymes.

Nexo Digital-Sostenibilidad	Las prácticas de economía verde y sostenibilidad son pre-requisitos de entrada a mercados desarrollados y atraen financiamiento especializado.	Integrar estándares de sostenibilidad (ESG) como parte obligatoria del currículo de adecuación de la oferta exportable.

Fuente: Tabla estructurada mediante la herramienta de IA Google Deep Research (Desarrollado por Google, versión Gemini 3.5, mayo de 2026), a partir de Aghazadeh H, et al 2024 / Neubert, M. 2017 / Da Rocha A, et al 2024 y mediante instrucciones (prompts) del autor para la "Revisión de Metodologías Innovadoras para la Promoción de la Internacionalización Empresarial de MiPymes en Mercados Emergentes (2021-2026)". Fecha de generación: 19 de mayo de 2026. En cumplimiento del Acuerdo 003 de 2025 de la CDTDF.

Una tercera dimensión de análisis destaca la importancia crítica del capital social, estructurado a través de redes empresariales, alianzas estratégicas e interacciones institucionales. La evidencia empírica en el contexto latinoamericano y de otras economías en desarrollo corrobora que la propensión al éxito internacional se incrementa cuando las empresas participan en aglomeraciones productivas, acceden a redes étnicas o de la diáspora y ***reciben un soporte institucional coherente***.

El acceso a conocimiento no codificado o tácito sobre la cultura de negocios del mercado de destino y las preferencias del consumidor "*se transfiere de manera más eficiente a través de estos nodos de colaboración que mediante estudios de mercado tradicionales" (Lakshman, D., Kumarasinghe, J., & Weerasinghe, R. 2025)*. Adicionalmente, la literatura más reciente subraya el "nexo digital-verde", argumentando que la digitalización por sí sola es insuficiente si no está acoplada a la gestión estratégica de prácticas de sostenibilidad medioambiental, dado que los mercados de países desarrollados exigen cada vez más trazabilidad ecológica y cumplimiento de criterios ESG (Environmental, Social, and Governance).

La asimilación de estos elementos académicos ofrece insumos que pueden traducirse en ajustes sustanciales en la estrategia institucional de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico denominada "Fortalecimiento empresarial para la internacionalización". La exigencia mínima de 25 horas de intervención por empresa no debe agotarse en la transferencia de conocimientos normativos y procedimentales sobre logística aduanera. Por el contrario, la metodología debe pivotar hacia un modelo de desarrollo de competencias ágiles.

En primer lugar, se recomienda integrar un módulo de diagnóstico y estructuración del modelo de negocio digital, evaluando la preparación de las empresas para operar en plataformas de comercio electrónico transfronterizo B2B y B2C. En segundo lugar, la intervención debe adoptar los principios de la Internacionalización Lean, sustituyendo la formulación de extensos y estáticos planes de exportación por ejercicios prácticos de validación de producto-mercado. Esto implica destinar horas de consultoría a "clínicas de ventas" o simulacros de "pitch comercial" o discurso comercial ante paneles de expertos o agregados comerciales radicados en los países objetivo, permitiendo iteraciones rápidas en la propuesta de valor, los empaques y la narrativa de la marca.

Finalmente, la adecuación de la oferta exportable debe incorporar un componente de trazabilidad y sostenibilidad, garantizando que las empresas bogotanas puedan sortear las barreras no arancelarias asociadas al impacto ambiental en mercados de alta exigencia como la Unión Europea o Japón. La articulación de estas metodologías en el nuevo convenio asegurará que la inversión pública genere un mayor impacto en la competitividad de las empresas intervenidas por la administración distrital.

2. Objeto a contratar, especificaciones, autorizaciones, permisos y licencias requeridos para su ejecución.

2.1 Objeto Contractual:

Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para consolidar la internacionalización de Bogotá D.C. y su tejido productivo, ejecutando estrategias de fortalecimiento empresarial acelerado, promoción en actividades comerciales B2B y posicionamiento a través de eventos MICE, con el fin de atraer Inversión Extranjera Directa y diversificar los mercados de destino.

2.2 Clasificación UNSPSC

El objeto contractual se enmarca en cualquiera de (los) siguiente(s) código(s) del Clasificación de los Bienes y Servicios:

Tabla 6. Códigos de clasificación UNSPSC

Clasificación UNSPSC	Segmento	Familia	Clase	Producto
80101504	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Servicios de asesoría de gestión	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa	Servicios de asesoramie sobre planificación estratégica
80101508	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Servicios de asesoría de gestión	Servicios de consultoría de negocios y administración corporativa	Servicios de asesoramie sobre inteligencia empresarial
80141602	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Comercialización y distribución	Actividades de ventas y promoción de negocios	Servicios de relaciones públicas
80141607	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Comercialización y distribución	Actividades de ventas y promoción de negocios	Gestión de eventos

80151601	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Política comercial y servicios	Servicios de comercio internacional	Desarrollo de las exportaciones	
80151502	Servicios de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Política comercial y servicios	Facilitación del comercio	Expansión comercial	

Fuente: Elaboración propia, a partir del portal Colombia Compra Eficiente.

2.3 Calidades, características, especificaciones técnicas o alcance del objeto contractual:

2.3.1. Objetivos específicos

1. Apoyar procesos de fortalecimiento empresarial y comercial de **al menos 60 empresas de sectores claves de la ciudad de Bogotá**, bajo metodologías de internacionalización ágil.

2. Apoyar la realización de **al menos 5 actividades internacionales de promoción comercial y/o inversión**, a través de las cuales se fomente el posicionamiento de la ciudad de Bogotá como destino turístico, inversión extranjera y de negocios a escala global.

3. Apoyar la participación de la ciudad de Bogotá en **al menos 2 eventos tipo MICE** con el propósito de promocionar a la ciudad internacionalmente como capital y centro económico del país, como un destino atractivo para el turismo, la inversión y los negocios a nivel global.

2.3.2 Componentes del proyecto

Acorde a los parámetros mínimos definidos en el anexo técnico, se ha construido una estructura de desarrollo del programa acotado a las necesidades específicas de la contratación de la SDDE, la cual se describe a continuación:

PLAN OPERATIVO Y CRONOGRAMA:

Diseño y validación del Plan Operativo del Proyecto junto con el cronograma de trabajo por parte de la SDDE y ProColombia. Este plan incluirá el diseño de una estrategia de comunicación y divulgación del proyecto en el sector empresarial y los distintos grupos de interés en la ciudad de Bogotá.

COMPONENTE I - FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL Y COMERCIAL

Apoyar de manera lineal el proceso de internacionalización de una magnitud de al menos 60 empresas de sectores claves para la ciudad de Bogotá a través de varios programas o servicios que incluirán intervenciones puntuales a cada empresa con el propósito de fortalecer su competitividad y/o

productividad. Para este componente desde ProColombia hemos identificado un mayor número de empresas que podrían ser beneficiarias, adicionalmente con el propósito de mitigar el riesgo de no cumplir con el número mínimo de empresas, el programa se iniciará con un número mayor al previsto.

Este programa estará compuesto por 4 etapas: a) diagnóstico y/o identificación de brechas, b) capacitación) , c) Adecuación de la oferta exportable y d) el apoyo en la participación en un evento comercial con compradores internacionales. Las horas de intervención para cada empresa (presencial y/o virtual) será de al menos 25 horas incluyendo las horas de cada fase.

A. Identificación y selección de empresas beneficiarias:

Se propone que las Empresas Beneficiarias cumplan un perfil mínimo para poder participar en el proceso de aprobación y/o selección así:

- Empresas con potencial exportador o exportadoras propuestas por ProColombia y/o la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico – SDDE.
- La empresa deberá tener y presentar el registro de Cámara de Comercio de Bogotá, RUT y documento de identificación del representante legal.
- La empresa deberá ser productora y no comercializadora.
- La empresa deberá tener al menos un año de constituida.

Para la selección de estas empresas, de requerirse, se realizarán procesos de convocatoria y/o invitación, el cual deberá ser de conocimiento público, para posibilitar que las empresas del sector económico correspondiente, que cumplan con el perfil, puedan aplicar a través de ProColombia y/o la SDDE.

B. Etapas del proceso de fortalecimiento:

B1. Etapa de diagnóstico y/o identificación de brechas:

Esta actividad será de carácter general para todo el grupo de empresas seleccionado. Se partirá de los resultados arrojados por el aplicativo DIME (Diagnóstico integrado de madurez empresarial) de la SDDE y se podrá, de requerirse, complementar con instrumentos de validación de capacidad exportadora de ProColombia. El resultado de esta etapa entregará la identificación de las principales brechas para la internacionalización que serán abordadas por las etapas subsiguientes del programa, las cuales se propone sean desarrolladas por grupos de empresas según el sector económico priorizado de común acuerdo entre ProColombia y la SDDE. Lo anterior tiene el propósito de brindar una mayor especialización en la atención a las empresas, como se presenta a continuación:

Para el sector de Agro-alimentos:

B2. Etapa de capacitación:

En esta fase, los empresarios podrán participarán en capacitaciones orientadas a fortalecer sus conocimientos básicos en comercio exterior, abordando temas como:

- Diagnóstico exportador.
- ABC para exportar.
- Herramientas para la investigación de mercados.

B3. Etapa de adecuación:

Posteriormente, las empresas recibirán acompañamiento para fortalecer aspectos estratégicos y operativos necesarios para su proceso de internacionalización, mediante capacitaciones que abordarán temas como:

- Estructura de costos.
- Estrategia de precios.
- Logística internacional.
- Cumplimiento de requisitos sanitarios y fitosanitarios.

B4. Etapa de conexión comercial:

Se propone desarrollar una rueda de negocios internacional que permitirá generar oportunidades comerciales entre las empresas participantes y compradores internacionales, a través de agendas de reuniones previamente programadas.

En esta actividad participarán tanto las empresas beneficiarias del programa como otras compañías de Bogotá que cuenten con planes de trabajo activos con ProColombia, con el fin de ampliar las oportunidades de relacionamiento comercial. Adicionalmente, la rueda de negocios podrá incluir un foro académico enfocado en fortalecer las capacidades empresariales, brindando herramientas que faciliten el acceso y la consolidación de las empresas en mercados internacionales.

Con estas acciones se espera impulsar la generación de oportunidades comerciales en mercados estratégicos de Norteamérica, Latinoamérica y Europa principalmente, contribuyendo al fortalecimiento de la oferta exportable del sector Agroalimentario de Bogotá.

Para el sector de sistema moda:

B2. Etapa de capacitación:

En esta fase, los empresarios participarán en capacitaciones enfocadas en fortalecer sus conocimientos en comercio exterior, abordando temas como:

- Diagnóstico exportador.
- ABC para exportar.
- Herramientas para la investigación de mercados.

B3. Etapa de adecuación:

Las empresas recibirán acompañamiento especializado para fortalecer aspectos estratégicos y operativos clave para su proceso de internacionalización, mediante asesorías en temas como:

- Estructura de costos.
- Estrategias de precios.
- Logística internacional.
- Herramientas comerciales para el acceso a mercados.

B4. Etapa de conexión comercial:

Como parte del proceso, las empresas participarán en la rueda de negocios “Bogotá, Corazón de la Moda", un espacio diseñado para generar oportunidades comerciales mediante agendas de reuniones previamente programadas con compradores internacionales.

Esta actividad permitirá fortalecer el relacionamiento comercial de las empresas con compradores, distribuidores y actores estratégicos del sector, facilitando la identificación de nuevas oportunidades de negocio y la expansión hacia mercados internacionales.

Con estas acciones se busca fortalecer las capacidades empresariales para la internacionalización, mejorar la preparación comercial de las empresas y promover su acceso a mercados estratégicos de Estados Unidos, Latinoamérica y el Caribe principalmente.

Para el sector de metalmecánica y otras industrias:

B2. Etapa de capacitación:

Las empresas participarán en un proceso de capacitación liderado por expertos mexicanos y el equipo de ProColombia, enfocado en fortalecer sus conocimientos en temas como:

- Requerimientos para integrarse a las cadenas globales de abastecimiento.
- Estrategias para convertirse en proveedores de los principales fabricantes de equipos originales (OEM).
- Cultura de negocios y dinámicas comerciales del mercado mexicano.

B3. Etapa de adecuación:

Posteriormente, las empresas recibirán acompañamiento especializado para fortalecer su preparación comercial y técnica, en temas como:

- Construcción de incapacitación técnica requerida por el mercado y los canales de comercialización.
- Cerrar las brechas identificadas para acceder a nuevos clientes.
- Diseño de un pitch comercial B2B alineado con el perfil de los compradores.
- Desarrollar herramientas para la preparación, ejecución y seguimiento de la misión comercial.

B4. Etapa de conexión comercial:

Como parte del proceso, se realizará una misión comercial a México, en la que empresarios colombianos visitarán las instalaciones de armadoras y empresas de las industrias automotriz y aeronáutica. Durante esta actividad, las empresas tendrán la oportunidad de presentar su oferta exportable a potenciales compradores y establecer contactos con actores estratégicos del ecosistema empresarial mexicano, promoviendo la generación de nuevas oportunidades comerciales.

Con estas acciones se busca fortalecer las capacidades de las empresas para integrarse a cadenas globales de valor, mejorar su preparación para atender las exigencias del mercado mexicano y facilitar su acceso a oportunidades comerciales en uno de los principales destinos de la industria automotriz en la región.

<u>Para el sector de industrias 4.0 – Software, TI:</u>

B2. Etapa de capacitación:

Las empresas participarán en un programa integral de capacitación enfocado en fortalecer sus conocimientos en temas como:

- El mercado B2B en Estados Unidos.
- Definición de segmentos objetivo y propuesta de valor.
- Estrategias comerciales y procesos de ventas.
- Técnicas de prospección, negociación y cierre de negocios.
- Estrategias para el ingreso, posicionamiento y gestión comercial a través del canal MSP.

B3. Etapa de adecuación:

Las empresas recibirán acompañamiento personalizado mediante sesiones individuales orientadas en:

- Fortalecer la implementación de los conocimientos adquiridos
- Desarrollar los entregables requeridos
- Resolver inquietudes específicas relacionadas con su estrategia de internacionalización y acceso al mercado estadounidense.

B4. Etapa de conexión comercial:

Como parte del proceso, se propone la participación de las empresas en el MSP Summit, un evento especializado del ecosistema de Managed Service Providers en Estados Unidos. Este espacio permitirá establecer contacto con actores clave del sector, fortalecer las redes de relacionamiento empresarial e identificar oportunidades comerciales con potenciales clientes y aliados estratégicos.

Con estas acciones se busca fortalecer las capacidades comerciales y exportadoras de las empresas del sector de software y TI, mejorar su preparación para competir en el mercado estadounidense y facilitar su acceso a oportunidades de negocio mediante uno de los principales canales de comercialización de servicios tecnológicos en ese país.

Para el sector de industrias 4.0 – Audiovisuales:

B2. Etapa de capacitación:

Contenido para fortalecer las capacidades de las empresas para su participación efectiva en mercados globales.

B3. Etapa de adecuación:

Asesoría uno a uno a las empresas para el desarrollo de herramientas en posicionamiento empresarial, construcción y presentación de pitch de alto impacto, simulación de ventas, estructuración financiera y acceso a rutas de financiación.

B4. Etapa de conexión comercial:

Como parte del proceso, las empresas participarán en uno de los siguientes eventos de promoción comercial: Iberseries, MIPCOM, MipCancún,Ventana Sur,MSP Summit 2026 o Austin Tech Week 2026

COMPONENTE II: APOYO A EVENTOS Y ACTIVIDADES INTERNACIONALES DE PROMOCIÓN COMERCIAL CLAVES PARA LA CIUDAD DE BOGOTÁ

En este componente se propone apoyar la realización y/o participación de Bogotá y el sector empresarial de los diferentes sectores económicos en al menos cinco (5) actividades comerciales y/o de inversión o de promoción internacional. Con la participación de Bogotá en estas actividades se impactarán empresas bogotanas y se posibilitará la traída de compradores internacionales de diferentes países a los eventos desarrollados en la ciudad, quienes a su vez se convertirán en promotores turísticos y de inversión para la ciudad.

De manera preliminar se han identificado, entre otras, las siguientes actividades, que resultan de interés común para las partes:

Tabla 7. Relación indicativa de potenciales actividades de promoción de comercio y/o inversión a apoyar

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN Y RUBROS A COFINANCIAR	FECHA DE LA ACTIVIDAD	Empresas de Bogotá a impactar
Rueda de negocios: Bogotá, Corazón de la Moda	Realización de una Rueda de Negocios para las empresas del sector moda (Confecciones, calzado, marroquinería, joyería y bisutería) con el fin de generar oportunidades comerciales entre compradores nacionales e internacionales y 80 empresas colombianas, mediante citas previamente programadas de acuerdo con los intereses de los compradores. Las 80 empresas participantes estarán conformadas por 20 empresas del programa de fortalecimiento empresarial, 30 empresas seleccionadas mediante convocatoria abierta y 30 empresas del programa de alistamiento desarrollado con Inexmoda (Nexos), estas últimas vinculadas gracias al apoyo de la Subdirección de Innovación de la SDDE. La rueda contará con la participación de 25 compradores internacionales y 15 compradores nacionales, estos últimos financiados por la Subdirección de Innovación de la SDDE. Adicionalmente, se contará con el apoyo de Tejido Fashion Mart como aliado estratégico para el desarrollo de la actividad, incluyendo espacios de showroom para las empresas participantes y un desfile de moda que complementará la experiencia comercial y de relacionamiento para los compradores. Se propone que los recursos del convenio sean destinados a la gestión de los compradores internacionales (hospedaje y tiquetes aéreos).	Octubre de 2026	80
Showroom Venezuela	Evento comercial con exhibición de productos bajo el formato de Showroom con citas de negocio 1 a 1 y visitas de campo a canales de comercialización. Se propone que los recursos de la SDDE sean destinados a apoyar la participación de las empresas de Bogotá con tiquetes y alojamiento. Adicionalmente en los rubros de adecuación del espacio y montaje del evento.	Agosto de 2026	12

Rueda de Negocios MISE 2026	La Rueda de Negocios de MISE (Maquinaria Industrial, Maquinaria Agrícola, Metalmecánica y Sector Eléctrico) es un encuentro especializado que impulsa la internacionalización de la industria colombiana al conectar de manera estratégica la oferta nacional de los sectores involucrados con compradores internacionales, lo que permite generar un entorno eficiente para la apertura de nuevos mercados, la creación de alianzas comerciales y el fortalecimiento de la competitividad de la cadena. Se propone que el evento sea realizado en la ciudad de Bogotá y que los recursos de la SDDE sean destinados apoyar la traída de 20 compradores internacionales (tiquetes) y en rubros de logística, espacio y montaje del evento.	29 y 30 Septiembre de 2026	35

Fuente: propuesta ProColombia 2026

Esta participación de Bogotá, además de impactar al sector empresarial, redundará en beneficios de mayor posicionamiento y la posibilidad de ingreso de un mayor número de turistas a la ciudad (si el evento es realizado en Bogotá). En estos eventos se incluirá la presencia institucional de la Alcaldía y la participación en la agenda de los mismos, de ser posible.

Los eventos incluidos en la propuesta son indicativos y para su aprobación final deberán ser presentados para aprobación del Comité Técnico del convenio.

Se propone que los recursos aportados por la SDDE sean destinados a rubros como alquiler y adecuación de espacios, traída de compradores internacionales (tiquetes, alojamiento y transporte terrestre) y en general para la logística y organización de los eventos. Adicionalmente, de ser aprobado por el Comité Técnico del Convenio, se podrá apoyar la participación de empresas de Bogotá en rubros como alquiler y adecuación de espacios, logística y/o costos de desplazamiento como tiquetes principalmente, si el evento es realizado fuera de la ciudad.

COMPONENTE III: PARTICIPACIÓN DE BOGOTÁ EN EVENTOS TIPO MICE

En este componente se propone, apoyar la participación de Bogotá en al menos dos (2) actividades de promoción internacional tipo MICE con el propósito de promocionar a la ciudad como un actor económico de talla internacional que impulse la atracción de inversión extranjera directa (IED), genere nuevas y mayores oportunidades para la internacionalización de su tejido empresarial y el posicionamiento de la oferta productiva, turística y de servicios de la capital. Adicionalmente, de ser posible, la presentación, para la consecución de inversión extranjera, para el “Campus 2600” (Campus de Ciencia, Tecnología e Innovación de Bogotá-Región), el cual, es un megaproyecto de integración público-privada diseñado para transformar a Bogotá en un epicentro global de innovación. Su objetivo es conectar el talento, la ciencia, la academia y el sector empresarial para escalar emprendimientos y crear soluciones reales.

Dentro de este tipo de actividades se ha identificado, como potenciales, las **Macrorruedas comerciales,** principal escenario de promoción comercial internacional de Colombia, diseñado para impulsar las exportaciones, atraer inversión extranjera directa (IED) y posicionar al país como un destino turístico de clase mundial. Este evento reúne empresas colombianas con potencial exportador de bienes, servicios y turismo provenientes de todas las regiones del país, quienes tienen la oportunidad de sostener reuniones de negocio previamente agendadas con compradores internacionales. Asimismo, facilita el acercamiento entre potenciales inversionistas extranjeros, proyectos de inversión colombianos y entidades de apoyo al desarrollo empresarial.

La Macrorrueda se consolida como la actividad de promoción comercial más importante del país y una plataforma estratégica para fortalecer la internacionalización del tejido empresarial de Bogotá D.C., facilitando el acceso de las empresas a nuevos mercados y promoviendo la generación de oportunidades comerciales, de inversión y de cooperación internacional.

Adicionalmente, el evento constituye uno de los principales escenarios del segmento MICE, al congregar en un mismo espacio a exportadores, compradores internacionales, inversionistas y actores estratégicos del ecosistema empresarial. Esto fortalece el posicionamiento de Colombia y de Bogotá como destinos como centros de desarrollo económico, innovación e internacionalización.

También proponemos tener en cuenta dentro de este componente, la posibilidad de realizar ruedas de negocios internacionales en el marco de Convenciones sectoriales que realizan los países periódicamente con la participación de altos volúmenes de actores como exportadores, fabricantes, proveedores de servicios e inversionistas internacionales entre otros.

Otra actividad son los **Tech Week,** es una iniciativa que reúne, durante una misma semana y en una misma ciudad o ecosistema, una serie de eventos, conferencias, espacios de networking, ruedas de negocios, demostraciones tecnológicas y actividades de innovación dirigidas a emprendedores, empresas, inversionistas, corporaciones, universidades y otros actores del ecosistema tecnológico.

Su objetivo es fortalecer el ecosistema de innovación y emprendimiento mediante la promoción de conexiones estratégicas, el intercambio de conocimiento, la atracción de inversión, la generación de oportunidades comerciales y el posicionamiento del territorio como un hub para el desarrollo de empresas de base tecnológica y startups.

A diferencia de un único congreso o feria, una Tech Week integra múltiples actividades organizadas por diferentes entidades públicas y privadas bajo una agenda común, permitiendo la participación de actores

nacionales e internacionales y facilitando la interacción entre empresas, fondos de capital de riesgo, aceleradoras, incubadoras, corporaciones y líderes de la industria.

En el contexto de una estrategia de internacionalización, una Tech Week representa una plataforma para promover la innovación, impulsar la expansión internacional de empresas tecnológicas, atraer inversión y consolidar el posicionamiento de una ciudad o país como un destino competitivo para el desarrollo de negocios basados en tecnología.

De manera preliminar se han identificado, entre otras, los siguientes eventos que cuentan los los criterios mínimos requeridos bajo la categorización de MICE:

Tabla 8. Relación indicativa de potenciales eventos tipo MICE a apoyar

EVENTO	DESCRIPCIÓN Y RUBROS A COFINANCIAR	FECHA DE LA ACTIVIDAD	Empresas de Bogotá a impactar
MACRORRUEDA PROCOLOMBIA	Principal escenario de promoción comercial internacional de Colombia, diseñado para impulsar las exportaciones, atraer inversión extranjera directa (IED) y posicionar al país como un destino turístico de clase mundial. Este evento reúne empresas colombianas con potencial exportador de bienes, servicios y turismo provenientes de todas las regiones del país, quienes tienen la oportunidad de sostener reuniones de negocio previamente agendadas con compradores internacionales. Asimismo, facilita el acercamiento entre potenciales inversionistas extranjeros, proyectos de inversión colombianos y entidades de apoyo al desarrollo empresarial.	Por definir	20 a 50
TECH WEEKS	Actividad Internacional que reúne, durante una misma semana y en una misma ciudad o ecosistema, una serie de eventos, conferencias, espacios de networking, ruedas de negocios, demostraciones tecnológicas y actividades de innovación dirigidas a emprendedores, empresas, inversionistas, corporaciones, universidades y otros actores del ecosistema tecnológico. Su objetivo es fortalecer el ecosistema de innovación y emprendimiento mediante la promoción de conexiones estratégicas, el intercambio de conocimiento y la atracción de inversión. A la fecha se ha identificado el San Francisco Tech Week, 4–11 oct 2026. Se propone que los recursos sean destinados para apoyar el costo de inscripción, alojamiento y/o tiquetes y actividades en el marco del evento (charlas técnicas y espacios de relacionamiento con los asistentes).	Octubre 4 al 11	5

Fuente: propuesta ProColombia 2026

2.3.3. Matriz de Implementación y Control de Gestión

En observancia de los postulados de eficiencia y eficacia que rigen la función administrativa, se establece el presente esquema de productos e indicadores de gestión como sustento técnico del seguimiento a la ejecución técnica del convenio:

Tabla 9. Matriz de Implementación y Control de Gestión del convenio

Actividad del plan de trabajo	Entregables y medios de verificación	Indicadores de seguimiento
Inicio y planificación General	• Plan operativo y cronograma (Plan de acción).	• % de cumplimiento de las actividades del cronograma
C1.1. Convocatoria y selección (Componente I)	• Informe de selección de las empresas para el Componente I - Fortalecimiento Empresarial y Comercial.	• Sumatoria de empresas beneficiarias seleccionadas.
C1.2. Capacitación, adecuación y acompañamiento	• Informe de avance trimestral del programa de fortalecimiento empresarial para la Internacionalización (incluyendo soportes de ejecución como matrices de costos, listados de asistencia a actividades, registros fotográficos, entre otros).	• Sumatoria de empresas en proceso de capacitación • Sumatoria de empresas en proceso de adecuación
C1.3. Conexión comercial y ruedas de negocio	• Informes de resultados de las actividades de promoción comercial.	• Expectativa de Venta (USD): Monto total proyectado de negocios a 6 y 12 meses. • Ventas inmediatas (SPOT) (USD) • Sumatoria de empresas vinculadas con mercados internacionales
C2.1. Apoyo y/o ejecución de actividades estratégicas de promoción comercial y/o inversión	• Informes de resultados de las actividades de promoción comercial y/o inversión y/o en los eventos internacionales de promoción.	• Número de actividades seleccionadas de acuerdo con los criterios establecidos • Sumatoria de actividades estratégicas de promoción comercial y/o inversión apoyadas en el marco del Convenio.

		• Sumatoria de empresas beneficiadas de manera indirecta por su participación en eventos comerciales apoyados.
C2.2. Gestión de compradores y/o inversionistas internacionales	• Relación de compradores y/o inversionistas internacionales con datos anonimizados	• Número de compradores y/o inversionistas internacionales gestionados en el marco del Convenio. • Número de mercados (países) gestionados, origen de compradores.
C3.1. Participación de Bogotá en eventos MICE	• Informe de la participación de Bogotá en los eventos tipo MICE.	• Número de eventos seleccionados de acuerdo con los criterios establecidos
Control transversal y cierre del proyecto	• Informes de avance mensual técnico y financiero en los formatos suministrados por la SDDE (formato de informe técnico del convenio en el formato GCR-P1-F7 y formato de ejecución financiera GF-P7-F2). • Informe final de ejecución técnico y financiero. • Matriz de seguimiento mensual del progreso por actividades de las empresas en intervención	• % de ejecución presupuestal acumulada mensual. • % de metas físicas alcanzadas frente al plan operativo.

Fuente: Elaboración propia

2.3.4. Cronograma preliminar

ACTIVIDAD / FASE	AGO	SEP				OCT				NOV				DIC			
	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Fortalecimiento Empresarial																	
Actividades Estratégicas de Promoción																	

Internacional																		
Eventos MICE																		
Desembolso																		
Seguimiento																		

2.3.5. Criterios de selección de empresas

Si bien para las convocatorias empresariales se priorizará aquellas ubicadas en los corazones productivos (BCP) identificados por la SDDE, esta se podrá extender de manera amplia a toda la ciudad para que otras empresas que cumplan el perfil puedan participar del proceso de selección. En este orden de ideas, se propone que las empresas beneficiarias del componente de fortalecimiento empresarial cumplan un perfil mínimo para poder participar en el proceso de inscripción y selección, así:

➔ **Criterios mínimos habilitantes de acceso al programa:**

- La empresa deberá tener y presentar el registro de Cámara de Comercio de Bogotá, RUT y documento de identificación del representante legal.
- La empresa deberá ser productora y no comercializadora.
- La empresa deberá tener al menos un año de constituida.
- Empresa registrada en el instrumento de diagnóstico de Madurez Empresarial (DIME)

➔ **Criterios de priorización:**

- Empresas exportadoras o con potencial, según los resultados de aplicación del instrumento de diagnóstico de Madurez Empresarial (DIME) y del instrumento de diagnóstico de potencial exportador sugerido por ProColombia.
- Pertenencia al programa Bogotá Corazón Productivo (BCP)*
- Alineación con las políticas públicas: bicicleta, productividad, competitividad y desarrollo socioeconómico.

2.5 Población beneficiaria:

La población beneficiaria directa de este convenio está conformada principalmente por MIPYMES con domicilio principal en la ciudad de Bogotá D.C. Esto incluye a las empresas de diversos sectores económicos, con un enfoque especial en aquellas con potencial exportador o interés en iniciar o dar continuidad a procesos de internacionalización. Se priorizará el apoyo a sectores clave para la ciudad, como el sistema moda (confecciones, joyería y bisutería), y otros sectores identificados como

estratégicos para el desarrollo económico y la diversificación de la oferta exportable de Bogotá, como aquellos de los corazones productivos.

Adicionalmente, se busca beneficiar a las entidades y actores que participan en el ecosistema de promoción de la ciudad a nivel internacional. Esto implica que la SDDE y otras entidades distritales se beneficiarán del posicionamiento de Bogotá como un destino atractivo para la inversión extranjera directa, el turismo y los negocios a escala global. Asimismo, la ciudad en su conjunto se verá favorecida por la dinamización de su economía, la generación de empleo y el fortalecimiento de su imagen a nivel internacional.

2.6 Compromisos

A partir de la descripción del objeto contractual, se determinarán las obligaciones a cargo del contratista y las de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

2.6.1. Compromisos generales del Procolombia:

1. Cumplir con todos y cada uno de los ofrecimientos realizados en su propuesta, el anexo técnico y demás documentos que formen parte de los estudios previos.
2. Disponer del recurso humano necesario para el cumplimiento del objeto y los productos pactados en el marco del presente convenio.
3. Aplicar los lineamientos dados por el supervisor para la ejecución del convenio, así como brindar información a la SDDE acerca de las actividades necesarias para la realización del objeto del convenio.
4. Aportar su experiencia y conocimiento para el adecuado desarrollo del objeto del convenio.
5. Dar los créditos a la Alcaldía Mayor de Bogotá y a la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, en todas las piezas publicitarias, internet, impresos y memorias, entre otros que se produzcan para los eventos o actividades que se realicen en el marco del convenio, teniendo en cuenta los parámetros de imagen institucional de la Administración Distrital, cuando a ello haya lugar.
6. Presentar los informes de gestión que le sean solicitados, así como las facturas y/o cuentas de cobro y soportes para que la Secretaría efectúe los desembolsos acordados, bajo los lineamientos señalados por el supervisor del convenio.
7. Disponer durante la vigencia del convenio, de la infraestructura física, técnica, tecnológica, operativa, contable, administrativa y financiera necesaria para atender a la población objetivo del convenio, cuando a ello haya lugar.
8. No discriminar a ninguna persona por razones de género, sexo, raza, credo religioso, preferencias políticas o sus condiciones económicas o sociales, ni ninguna otra que vulnere el derecho a la igualdad y demás derechos constitucionales.
9. Cumplir, si a ello hubiere lugar, con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, relacionado con los aportes a los sistemas de salud, ARL, pensiones y aportes a cajas de

compensación familiar, ICBF, SENA, cuando a ello haya lugar, durante la ejecución del convenio y hasta su liquidación, estableciendo una correcta relación entre el monto cancelado y las sumas que debieron haber sido cotizadas de acuerdo al Decreto 1703 de 2002, Ley 797 de 2003, Decreto 510 de 2003 y Ley 1562 de 2012, o las normas que lo modifiquen o complementen.

10. Asumir el pago de salarios, prestaciones e indemnizaciones de carácter laboral del personal que contrate para la ejecución del convenio, lo mismo que el pago de honorarios, los impuestos, gravámenes, aportes y servicios de cualquier género que establezcan las leyes colombianas y demás erogaciones necesarias para la ejecución de este.
11. Autorizar a la Secretaría el acceso, manejo y conservación de la información suministrada con la debida protección de la reserva de la información, según la normatividad aplicable al caso.
12. Realizar la consignación de los rendimientos financieros conforme a los dispuesto en el Decreto Distrital 714 de 1996, Decreto vigente anual de presupuesto y demás normas que regulen la materia; para tal fin debe allegar los extractos bancarios.
13. Garantizar que los compromisos, productos, acciones, intervenciones y demás aspectos técnicos, se ejecuten dando pleno cumplimiento a los lineamientos y políticas establecidos por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y a las instrucciones que se impartan a través del supervisor.
14. Realizar los aportes del convenio en la forma pactada.
15. Ejecutar los recursos aportados por LAS PARTES, exclusivamente a las actividades del convenio, en las cuantías y para los rubros especificados, bajo el Manual de Contratación de ProColombia.
16. Cumplir estrictamente, con el Sistema Integrado de Gestión, compuestos por el Modelo Estándar de Control Interno – MECI - Gestión de Calidad, Sistema de Gestión en Seguridad y salud en el trabajo y el Plan Institucional de Gestión Ambiental PIGA- comprometiéndose a mantenerse intacto, a participar activamente en las actividades que se adelanten y a conocer de forma integral las normas pertinentes para su cumplimiento, las cuales podrán ser consultadas a través del portal web de la entidad, todo lo anterior con el fin de minimizar el impacto de los riesgos y peligros, los accidentes de trabajo y enfermedades laborales así como aprovechar de forma responsable los recursos e insumos que la Secretaría, pone a su disposición, tales como: El agua, la energía, los elementos de oficina, cumplimiento con el proceso de separación en la fuente de los residuos sólidos y los demás procesos de la Secretaría que conlleven al mejoramiento ambiental de la ciudad.
17. Conocer y dar cumplimiento de los lineamientos establecidos en la política de Seguridad y Privacidad de la Información, así como el Manual de Políticas de seguridad y los procedimientos del Sistema de Gestión de Seguridad de la Información implementados por la Secretaría. Vinculo: https://desarrolloeconomico.gov.co/wp-content/uploads/2025/01/Plan-de-Seguridad-de-la-Informacion-2025.pdf
18. El Asociado se compromete a realizar, con anterioridad a cualquier vinculación contractual, comercial o jurídica derivada del presente convenio, la verificación y análisis de todas las partes involucradas a través del Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y de la

Financiación del Terrorismo (SARLAFT), conforme a las políticas internas, la normatividad vigente y las mejores prácticas del sector. Dicha verificación deberá documentarse adecuadamente y mantenerse disponible para efectos de auditoría o supervisión por parte de las autoridades competentes o de la entidad principal, en caso de ser requerido.

19. En cumplimiento de la Circular Externa SDH-000002 DE 2025- Plan de Austeridad Distrital, las partes deberán tener en cuenta los lineamientos de austeridad en el gasto para la ejecución de los recursos asignados al Convenio, con el fin de garantizar la eficiencia, transparencia y optimización en el uso de los recursos públicos, asegurando el cumplimiento del objeto del convenio con el menor costo posible, sin menoscabar la calidad y efectividad de las actividades.
20. Todas aquellas adicionales que sean requeridas para la correcta ejecución del convenio.

2.6.2. Compromisos específicos de Procolombia:

- Presentar un plan operativo de proyecto desagregado al comité técnico del convenio, que incluya las actividades de cada componente del convenio con su correspondiente descripción, cronograma y presupuesto detallado de los gastos y costos que se ejecutarán con los recursos de la SDDE y la contrapartida para el logro de los objetivos del convenio.
- Realizar todas las actividades necesarias para llevar a cabo los componentes del presente convenio, así como la entrega de los productos pactados:
    a. Desarrollar un proceso de asistencia técnica, *a por lo menos 60 empresas de la ciudad,* no inferior a 25 horas por empresa seleccionada de acuerdo con su potencial exportador, a partir de su registro en el Diagnóstico de Madurez Empresarial (DIME).
        i. Desarrollar un proceso de identificación y selección de empresas beneficiarias a través de invitaciones o convocatorias, acorde con los parámetros establecidos en el marco del comité técnico.
        ii. Ejecutar diagnóstico de las principales brechas para la internacionalización del grupo de empresas seleccionadas por cada sector económico priorizado de común acuerdo entre ProColombia y la SDDE, que permita brindar una mayor especialización en la atención a las mismas.
        iii. Desarrollar procesos de capacitación al grupo de empresas seleccionadas en modalidad presencial, virtual o híbrida, que incorpore el ABC de las exportaciones y herramientas de investigación de mercados.
        iv. Desarrollar procesos de acompañamiento especializado al grupo de empresas seleccionadas, para fortalecer aspectos estratégicos y operativos clave para su proceso de internacionalización, especialmente en estructura de costos, estrategias de precios, logística internacional y herramientas comerciales para el acceso a mercados.
        v. Acompañar a las empresas seleccionadas, para su adecuada participación en actividades de vinculación comercial internacional.

b. Ejecutar de manera conjunta con la SDDE, actuaciones de fomento comercial y/o inversión (misiones exploratorias de compradores, ruedas de negocios B2B, agendas de IED y showrooms sectoriales, entre otros) con enfoque transaccional.
   i. Sugerir listados de actividades identificadas y criterios de priorización al comité técnico del convenio.
   ii. Identificar, filtrar y someter a consideración del comité técnico, empresas de la ciudad y coordinar los mecanismos de vinculación comercial internacional, con enfoque transaccional.
   iii. Identificar, filtrar compradores, inversionistas y coordinar citas uno a uno con enfoque transaccional.
   iv. Organizar exhibiciones bajo la marca ciudad "Bogotá" en mercados estratégicos.
   v. Garantizar la logística de cada actividad dentro de los lineamientos emitidos por el supervisor y el comité técnico.

c. Apoyar y co-gestionar la vinculación activa de la ciudad en eventos de posicionamiento internacional, de acuerdo a los estándares de la International Congress and Convention Association (ICCA).
   i. Sugerir listados de eventos identificados y criterios de priorización al comité técnico del convenio.
   ii. Identificar, filtrar compradores, inversionistas y coordinar citas uno a uno con enfoque transaccional.
   iii. Organizar exhibiciones bajo la marca ciudad "Bogotá" en los eventos tipo MICE seleccionados.
   iv. Garantizar la participación de la ciudad en cada evento seleccionado, según su alcance específico y dentro de los lineamientos emitidos por el supervisor y el comité técnico.

d. Cumplir con la entrega de los productos enlistados en el numeral "2.3.3 Matriz de Implementación y Control de Gestión" de los estudios previos.

- Establecer un plan conjunto de promoción, divulgación, planes de promoción y de mercadeo necesarios, para convocar a las empresas, implementar los componentes del convenio y llevar a cabo las actividades asociadas.
- Suministrar mensajes estratégicos, de acuerdo con la estrategia de comunicaciones, para el relacionamiento con audiencias de interés y medios de comunicación, diseño y elaboración de piezas gráficas y audiovisuales para redes sociales, entre otros, los cuales deberán ser coordinados con el área de comunicaciones de la SDDE.
- Presentar mensualmente la información detallada y actualizada necesaria para el adecuado seguimiento y evaluación del convenio, y específicamente para el cálculo de los indicadores definidos en el numeral "2.4. Indicadores de seguimiento a la ejecución"

- Verificar de manera conjunta con la SDDE, la información requerida por el SUIM (Sistema Único de Información Misional de la entidad) a través de la caracterización que arroja la plataforma "DIME - Diagnóstico Integral de Madurez Empresarial" garantizando su completitud, cobertura y oportunidad, en el cargue de la información de los beneficiarios en este sistema.
- Verificar que durante la ejecución del contrato o convenio, los rendimientos Financieros de los recursos públicos distritales se liquiden mensualmente, sin perjuicio de que el régimen de inversiones permita plazos mayores, y consignados por las entidades receptoras en la Dirección Distrital de Tesorería dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación, plazo que se contará desde la fecha en que la entidad financiera responsable de dicha liquidación entregue el extracto físico o electrónico confirmatorio de la liquidación
- Presentar dentro de los primeros siete (07) días hábiles de cada mes, el informe técnico del convenio en el formato **GCR-P1-F7**, con los soportes que den cuenta del cumplimiento de las actividades, de manera desagregada.
- Remitir mensualmente diligenciado y firmado el formato de ejecución financiera **GF-P7-F2** a más tardar el día 25 del mes siguiente al reportado, en el cual se detallen los gastos realizados con cargo a los recursos asociados al convenio, tanto de la SDDE como de la contrapartida; con sus respectivos soportes de forma organizada.
- Llevar un presupuesto desglosado mes a mes desde el inicio hasta la finalización del convenio, que dé fe del cumplimento de las actividades y la ejecución presupuestal. Este deberá ser entregado a más tardar el día 25 de cada mes, o el día hábil siguiente.
- Entregar el certificado de contrapartida debidamente firmado, el día 25 de cada mes, o el día hábil siguiente, cumpliendo así con el aporte correspondiente al mes vencido.
- Remitir el día 25 de cada mes, o el día hábil siguiente, la certificación del cumplimiento en el pago de los aportes al sistema de seguridad social y parafiscales firmada por el revisor fiscal y/o el representante legal.
- Realizar un informe final técnico y financiero del convenio en el cual da cuenta clara de la ejecución del mismo, desde su inicio hasta su terminación.
- Todas aquellas adicionales que sean requeridas para la correcta ejecución del Convenio.

PARÁGRAFO. Se deja constancia que, ambas Partes se comprometen a desplegar todos los esfuerzos necesarios, actuando con la debida diligencia y en el marco de una colaboración efectiva, para mitigar cualquier riesgo y asegurar la consecución de los resultados y objetivos previstos en el presente Convenio. Las situaciones que puedan afectar el cabal cumplimiento serán abordadas y resueltas de manera conjunta en el comité técnico del convenio, buscando siempre la mejor solución en pro de los intereses conjuntos tanto de ProColombia como de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y del logro del objeto del convenio. Lo anterior en consideración a que se entiende que los compromisos que asume PROCOLOMBIA en el marco del presente Convenio son de medio y no de resultado.

2.6.3. Compromisos de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico:

1. Realizar los desembolsos del convenio al asociado en la forma pactada, previo al cumplimiento de todos los requisitos establecidos para tal fin.
2. Suministrar la información necesaria para la correcta ejecución del convenio.
3. Suministrar los elementos y/o espacios necesarios para la ejecución del objeto del convenio si a ello hubiere lugar
4. Vigilar y controlar a través del supervisor designado, el cumplimiento de las condiciones técnicas establecidas, así como de las demás obligaciones del contratista definidas en las cláusulas del convenio y en la integralidad del proceso de selección; esto es, las condiciones incluidas en los estudios previos, en la propuesta presentada y en los demás documentos que hacen parte integral del convenio.
5. La Secretaría de Desarrollo Económico a través del supervisor designado, en ejercicio de sus funciones de inspección, control y vigilancia, deberá dar estricto cumplimiento a las especificaciones técnicas previstas en el anexo técnico y/o ficha técnica (si aplica), en caso de apartarse de ellas, deberá allegar justificación escrita debidamente soportada para aprobación del ordenador del gasto.
6. Aplicar las sanciones y correctivos establecidos en la Ley, el Estudio Previo y el mismo convenio, en caso de incumplimiento total o parcial por parte del contratista o asociado, adelantando las acciones necesarias para el reconocimiento y cobro de las sanciones pecuniarias y de las garantías a que hubiere lugar.
7. Hacer seguimiento a la correcta destinación de los recursos aportados para el cumplimiento del objeto del convenio. En el evento en que se evidencie una destinación de los recursos desembolsados en actividades diferentes a las pactadas y/o aprobadas en el comité técnico, se exigirá el reintegro de los recursos que tuvieron una destinación diferente a la establecida, junto con los rendimientos financieros generados hasta la fecha de su efectivo reintegro.
8. Informar al Asociado respecto al proceso de caracterización de empresas beneficiarias y la validación de dicha información, a partir de su captura en la plataforma “DIME - Diagnóstico Integral de Madurez Empresarial”, con el objeto de alimentar correctamente la plataforma SUIM.
9. Adelantar las demás funciones y actividades que se encuentren a su cargo y se especifiquen en los documentos que modifiquen o adicionen y que deberán concordar con el objeto de este.
10. Liquidar el convenio, si a ello hubiere lugar dentro de los términos establecidos para tal fin.
11. Las demás que se requieran para el cumplimiento del objeto pactado y de los fines del Contrato.

3. Modalidad de selección del contratista y su justificación, incluyendo los fundamentos jurídicos.

3.1. Contexto

La Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. – FIDUCOLDEX es una sociedad colombiana comercial anónima, de economía mixta indirecta del orden nacional y vinculada al Ministerio de Comercio Exterior, constituida mediante Escritura Pública No. 1497 del 31 de octubre de 1992 de la Notaría 4ª de Cartagena. De acuerdo con la composición accionaria, Bancóldex es el accionista principal con una participación del 89,1% y este a su vez tiene una participación del 99,72% público, lo que a la luz de lo dispuesto en el artículo 2 numeral 1 la constituye como una Entidad Estatal indistintamente del régimen privado que rige sus operaciones y autorizada para funcionar mediante Resolución No. 4535 del 3 de noviembre de 1992 expedida por la hoy Superintendencia Financiera de Colombia .

FIDUCOLDEX S.A. actúa en calidad de vocera y administradora del patrimonio autónomo ProColombia, creado por disposición legal en virtud de la Ley 7 de 1991 y el Decreto 2505 de 1991, y constituido como patrimonio autónomo sin personería jurídica mediante contrato de fiducia mercantil cuyo fideicomitente es la Nación representada por el Ministerio de Comercio Industria y Turismo que ostenta la calidad de entidad pública del orden Nacional de la Rama Ejecutiva de conformidad con lo previsto en la Ley 489 de 1998.

Ahora bien, el Fideicomiso de Promoción de Exportaciones, hoy PROCOLOMBIA, fue creado por disposición del Decreto 2505 de 1991, incorporado al artículo 283 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, el cual ordenó la creación del mencionado Fideicomiso, que a su vez fue constituido mediante Contrato de Fiducia Mercantil suscrito entre la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A, FIDUCOLDEX y la Nación, representada en dicho acto por el Banco de Comercio Exterior S.A. – Bancóldex, como consta en la Escritura Pública 8851 del 5 de noviembre de 1992 otorgada en la Notaría Primera de Bogotá, D.C.

PROCOLOMBIA es un Fideicomiso de Promoción de Exportaciones, que fue creado por disposición de la Ley 7ª de 1991 y el Decreto 2505 de 1991, como un patrimonio autónomo sin personería jurídica, para el desarrollo de la promoción de las exportaciones no minero energéticas, la atracción de inversión extranjera directa hacia Colombia, la promoción del turismo internacional, así como la imagen del país en el extranjero, es decir, su naturaleza corresponde a un instrumento regulado por las normas del Código de Comercio en lo que respecta a la Fiducia Mercantil. Su creación se materializó atendiendo lo preceptuado por el artículo 282 de Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, desarrolla la función de promoción de las exportaciones prevista en el artículo 21 de la Ley 7 de 1991, siendo así que el Banco de Comercio Exterior, suscribió un contrato fiduciario con la Fiduciaria Colombia de Comercio Exterior S.A. – FIDUCOLDEX que diera origen para formar un patrimonio autónomo, a través de la Escritura Pública No. 8851 del 5 de noviembre de 1992 de la Notaría Primera de Bogotá D.C., constituyendo el fideicomiso PROEXPORT, hoy PROCOLOMBIA.

Posteriormente, con la expedición del Decreto 210 de 2003, se reiteró que la naturaleza jurídica de PROEXPORT, es la de un patrimonio autónomo, cuyo fideicomitente es el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y está integrado con los recursos destinados al fomento de las exportaciones y por los recursos provenientes de los servicios remunerados por sus usuarios, destinados a la promoción de las exportaciones, con el fin de ejecutar el Plan Estratégico Exportador y las labores dirigidas al fortalecimiento de la estrategia de competitividad y productividad del país y al desarrollo de los instrumentos de apoyo a la oferta exportable.

De conformidad con el Título II- Entidades vinculadas- del Decreto 1074 de 2015, por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo, en el Artículo 1.2.2.5. el *Fideicomiso - Procolombia, es un* O*rganismo de promoción no financiera de las exportaciones mediante la constitución de un fideicomiso de patrimonio autónomo.*

PROCOLOMBIA tiene como función misional promover el turismo, la inversión extranjera en Colombia, las exportaciones no minero energéticas y la imagen del país, a través de: I) identificación de oportunidades de mercado; II) diseño de estrategias de penetración de mercados; III) internacionalización de las empresas; IV) acompañamiento en el diseño de planes de acción; V) contacto entre empresarios a través de actividades de promoción comercial, inversión y turismo internacional; VI) servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos o en invertir en Colombia; VII) alianzas con entidades nacionales e internacionales, privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar diferentes iniciativas empresariales y promover el desarrollo y crecimiento del portafolio de servicios; VIII) incrementar el conocimiento de Colombia en el exterior y posicionar su imagen positiva.

El subnumeral 3.5.4. del manual de contratación de Fiducoldex para Procolombia contempla *"la celebración de convenios y los define como aquellos acuerdos de voluntades mediante los cuales las partes establecen compromisos de cooperación mutua y unión de esfuerzos, para desarrollar actividades propias del objeto misional del fideicomiso y que se relacionen con las de la otra parte.*"

La celebración de un convenio entre la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico (SDDE) y FIDUCOLDEX, en su calidad de vocera del Patrimonio Autónomo de ProColombia, se justifica plenamente en la necesidad estratégica de impulsar la internacionalización de la ciudad de Bogotá D.C. y su tejido empresarial, mejorar su posicionamiento global y potenciar la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED). Esta alianza se fundamenta en la complementariedad misional, técnica y financiera de ambas partes para lograr un impacto significativo en la economía local y regional.

En este contexto, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico pretende suscribir un convenio , como instrumento para desarrollar de manera conjunta actividades relacionadas con las funciones y objetivos asignados por la ley a las entidades públicas. Estas actividades, enmarcadas en las

competencias establecidas por el Acuerdo Distrital 257 de 2006 y el Decreto único Reglamentario 651 de 2025, responden al interés general consagrado en el artículo 209 de la Constitución Política

Desde el punto de vista jurídico, la estructuración del presente instrumento encuentra sustento en los principios de coordinación, colaboración y concurrencia que orientan la función administrativa, conforme al artículo 209 de la Constitución Política y al artículo 6 de la Ley 489 de 1998, en virtud de los cuales las autoridades deben armonizar el ejercicio de sus funciones y prestar colaboración para facilitar el cumplimiento de los fines estatales. En desarrollo de dichos principios, el ordenamiento jurídico permite que las entidades públicas articulen capacidades, recursos y competencias para cooperar en el cumplimiento de funciones administrativas o en la prestación conjunta de servicios a su cargo, a través de acuerdos de voluntades que materialicen una gestión pública coordinada y eficiente

En este orden de ideas, es preciso señalar que el convenio a suscribir se enmarca dentro de las funciones y misionalidad de la SDDE de conformidad con el Decreto Único 651 de 2025 y está vinculado a las metas establecidas por la Dirección de Competitividad Bogotá Región - Subdirección de Internacionalización en cuanto al Mejoramiento de las capacidades de innovación, productividad e internacionalización del tejido empresarial de Bogotá Región para acceder a mercados locales, regionales e internacionales, todos ellos incluidos en el Plan Distrital de Desarrollo 2024-2028 “Bogotá Camina Segura” aprobado mediante Acuerdo 927 de 2024.

Adicionalmente, el convenio no comporta una relación conmutativa con una contraprestación directa a favor de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, debido a que a través del convenio no se están generando cargas equivalentes o recíprocas entre las partes.

En cuanto a la idoneidad de PROCOLOMBIA, como se explica detalladamente en el acápite No. 5 - Criterios para seleccionar la oferta más favorable, el objeto misional para el cual el Gobierno Nacional creó PROCOLOMBIA es contribuir al crecimiento sostenible, a la transformación productiva, a la generación de empleo, al posicionamiento de Colombia y la marca país, la diversificación de mercados; a través de la promoción del turismo internacional, de las exportaciones de bienes no minero-energéticos y servicios, de la inversión extranjera directa y la expansión de las empresas colombianas en el exterior; brindando apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales e internacionales para promover la inserción efectiva de la oferta exportable colombiana en los mercados internacionales.

Así mismo, es preciso señalar que por la complejidad del objeto del convenio, se requiere una combinación de capacidades técnicas, administrativas y financieras que difícilmente una sola entidad podría cubrir de forma óptima:

- Requiere experiencia en diagnóstico, capacitación y acompañamiento a empresas para su preparación para la internacionalización.

- Apoyo a actividades estratégicas comerciales y de inversión: Implica la identificación de mercados y oportunidades, la articulación con compradores/inversionistas y la estructuración de agendas.
- Eventos de escala internacional: Exige experiencia en la organización, promoción y participación en ferias, misiones y foros internacionales, así como la capacidad de negociación con organizadores de eventos globales.
- Posicionamiento de la ciudad y atracción de IED:
- Demanda una estrategia de marca ciudad, comunicación internacional, identificación de sectores atractivos para la inversión y facilitación de los procesos para los inversionistas.

En este sentido, se ha demostrado que PROCOLOMBIA cumple con la idoneidad requerida, pues cuenta con la experiencia y capacidad técnica para el desarrollo de las actividades propias del convenio.

En ese marco, la participación de FIDUCOLDEX S.A., en calidad de vocera y administradora del patrimonio autónomo ProColombia, permite articular las capacidades institucionales de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico con la experiencia, infraestructura técnica y alcance misional de ProColombia en materia de internacionalización empresarial, promoción comercial, atracción de inversión extranjera directa y posicionamiento territorial. Lo anterior resulta coherente con la naturaleza del patrimonio autónomo ProColombia, creado por disposición legal y orientado al desarrollo de actividades de promoción de exportaciones, inversión, turismo internacional e imagen del país, así como con las competencias de la SDDE en materia de desarrollo económico, competitividad e internacionalización del tejido empresarial de Bogotá.

Así, el presente convenio se justifica como un mecanismo de articulación institucional y cooperación técnica, administrativa y financiera, mediante el cual las partes concurren, desde sus respectivas competencias, capacidades y roles, al cumplimiento de una finalidad pública común: fortalecer la internacionalización de Bogotá, ampliar las oportunidades de acceso a mercados, promover la atracción de inversión extranjera directa y contribuir al posicionamiento de la ciudad y de su tejido productivo. En consecuencia, la ejecución de las actividades se apoyará en la experiencia y capacidades misionales de ProColombia, sin perjuicio de que la suscripción del instrumento se realice por FIDUCOLDEX S.A. en su calidad de vocera y administradora del respectivo patrimonio autónomo.

Tipología contractual: Convenio

4. Valor estimado del contrato y justificación de este.

4.1. Presupuesto oficial:

Valor del convenio: Dos Mil Cuatrocientos Diez Millones de Pesos ($2.410.000.000).

Esta suma de dinero será aportada de la siguiente manera:

Por parte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, la suma de: Mil Seiscientos Sesenta Millones de Pesos M/CTE ($1.660.000.000,o), en dinero.

Por parte de FIDUCOLDEX S.A. como vocero del patrimonio autónomo de Procolombia, la suma de: Setecientos Cincuenta Millones de Pesos ($750.000.000)., en especie.

Tabla 10. Estructura presupuestal

ACTIVIDAD/FASE	APORTE SDDE	APORTE PROCOLOMBIA (Especie)	TOTAL
Componente I: Programa de Fortalecimiento Empresarial	815,000.000	360,000,000.00	1,175,000,000.00
Componente II: Actividades Estratégicas de Promoción Internacional	400,000,000.00	200,000,000.00	600,000,000.00
Componente III: Eventos MICE	382,000,000.00	190,000,000.00	572,000,000.00
Subtotal componentes de trabajo	**1,597,000,000**	**750,000,000**	**2,347,000,000**
Subtotal gastos administrativos	**63,000,000**	**-**	**63,000,000**
• Remuneración Fiduciaria	55,895.000	-	55,895.000
• Gastos Bancarios	7,105,000.00	-	7,105,000
TOTAL	**1,660,000,000**	**750,000,000**	**2,410,000,000**

Fuente: ProColombia, 2026

Nota: Sobre el aporte realizado por la SDDE se realizará un descuento del 3.5% de comisión fiduciaria y el descuento de los gastos bancarios

El aporte en especie realizado por ProColombia está representado por el costo de los funcionarios encargados de la coordinación, seguimiento y ejecución de las actividades propias del Convenio, como se detalla a continuación:

Tabla 11. Desglose aporte en especie

COMPONENTE	Cargo	Salario	Funcionarios	Meses	% mes	Total
FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL	Gerentes	SE OCULTA POR SOLICITUD DE PROCOLOMBIA, POR RAZONES DE CONFIDENCIALIDAD DE LOS INGRESOS DE LOS FUNCIONARIOS				81,924,178
	Asesores Senior DCC					33,937,000
	Asesores Senior					105,581,778
	Asesor junior					84,557,043
	Asores Oficoms					54,000,000
Subtotal						**360,000,000**
Actividades Estratégicas de Promoción Internacional	Gerentes					52,438,289
	Asesor Senior					60,332,445
	Asesor junior					42,278,522
	Asesor Oficina Comercial					36,000,000
	Asesor senior (merc, comun)					8,950,745
Subtotal						**200,000,000**
EVENTOS MICE (MCR Y OTRO)	Gerente					54,260,291
	Asesores Senior					56,561,667
	Asesor junior					39,636,114
	Asesor Oficina Comercial					39,541,927
Subtotal						**190,000,000**
TOTAL						**750,000,000**

Fuente: ProColombia, 2026

Perfiles:

- Asesor Junior: Profesional en Economía, Administración, Contaduría y afines; Ingeniería y afines; Derecho, Relaciones Internacionales, Comunicación Social y afines. Mínimo 2 años de experiencia, Inglés Avanzado.
- Asesor Senior: Profesional en Economía, Administración, Contaduría y afines; Ingeniería y afines; Derecho, Relaciones Internacionales, Comunicación Social y afines. Con Postgrado relacionado con las responsabilidades del cargo. 4 años de experiencia profesional relacionada con las funciones del cargo. Inglés Avanzado.
- Asesor Oficom: Profesional en Economía, Administración, Contaduría y afines; Ingeniería y afines; Derecho, Relaciones Internacionales, Comunicación Social y afines. 2 años de experiencia profesional general. Inglés Avanzado y/o Idioma del país donde labora. Para los extranjeros Español Avanzado.
- Director/Gerente: Profesional en Economía, Administración, Contaduría y afines; Ingeniería y afines; Derecho, Relaciones Internacionales, Comunicación Social y afines. Con Postgrado relacionado con las responsabilidades del cargo. 6 años de experiencia profesional relacionada con las funciones del cargo, de los cuales 4 en liderazgo de equipos y/o coordinación de procesos o proyectos. Inglés Avanzado.

4.2. Justificación del valor estimado: Para el cálculo del presupuesto oficial aproximado de los bienes o servicios a contratar, se tuvo en cuenta la información contenida en el Estudio del Sector Económico y de Costos Contractual que se presenta como documento anexo, el cual hace parte integral de los presentes estudios previos.

4.3. Certificado de disponibilidad presupuestal:

Los compromisos que contraigan en desarrollo de esta contratación se respaldan con recursos del presupuesto de la SDDE, de acuerdo con lo establecido en el numeral 6 del artículo 25 de la Ley 80 de 1993, según el Certificado de Disponibilidad Presupuestal que se expida para esta contratación.

Tabla 8. Detalles del CDP

Número	***Fecha***	***Código presupuestal***	***Descripción***	***Valor***
1282	*30/07/2026*	*8157008*	*aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para consolidar la internacionalización de bogotá d.c. y su tejido productivo, ejecutando estrategias de fortalecimiento empresarial acelerado, promoción en actividades comerciales b2b y posicionamiento a*	*$1.660.000.000*

			través de eventos mice, con el fin de atraer inversión extranjera directa y diversificar los mercados de destino.	

BPIN: 2024110010270

4.4. Forma de desembolso de los aportes de la SDDE:

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, desembolsará el valor de los recursos aportados al convenio de la siguiente manera:

1. Un primer desembolso, por valor de SEISCIENTOS SESENTA Y CUATRO MILLONES DE PESOS M/CTE ($664,000,000.00) , una vez firmada el acta de inicio, contra entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los siguientes entregables:
   - Plan de trabajo desagregado que incluya las actividades de cada componente del convenio con su correspondiente descripción, cronograma y presupuesto detallado de los gastos y costos que se ejecutarán con los recursos de la SDDE y la contrapartida para el logro de los objetivos del convenio.
   - Informe de avance de las gestiones preliminares, técnicas y presupuestales, de los componentes de fortalecimiento empresarial y actividades estratégicas de promoción internacional.

2. Un segundo desembolso, por valor de SEISCIENTOS SESENTA Y CUATRO MILLONES DE PESOS M/CTE ($664,000,000.00) , contra entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los siguientes entregables:
   - Informe de avance de las actividades estratégicas de promoción internacional realizadas en el marco del Convenio, con sus correspondientes resultados.
   - Informe consolidado de selección de las empresas objeto de fortalecimiento.
   - Informe de avance de la realización a la fecha de las sesiones de fortalecimiento y/o adecuación y/o cierre de brechas, con sus respectivos listados de asistencia y soportes de ejecución, acorde a los productos enlistados en el numeral “2.3.3 Matriz de Implementación y Control de Gestión”

3. Un tercer desembolso, por valor de TRESCIENTOS TREINTA Y DOS MILLONES DE PESOS M/CTE ($332,000,000.00) , contra entrega y recibo a satisfacción por parte del supervisor de los siguientes entregables:
   - Informe de avance de ejecución de la participación de Bogotá en los eventos MICE priorizados, con sus resultados, acorde a los entregables enlistados en el numeral “2.3.3 Matriz de Implementación y Control de Gestión” y acorde con las características propias del evento.

- Informe de resultados de las actividades de promoción internacional realizadas en el marco del Convenio a octubre 31 de 2026. Incluye los documentos soporte, acorde a los productos enlistados en el numeral "2.3.3 Matriz de Implementación y Control de Gestión" y acorde con las características propias del evento.
- Informe de avance de las actividades de fortalecimiento y/o adecuación y/o cierre de brechas, con corte a octubre 31 de 2026, con sus respectivos soportes acorde a los productos enlistados en el numeral "2.3.3 Matriz de Implementación y Control de Gestión" y acorde con las actividades de las diferentes fases de los programas.

NOTA: Para el manejo de los recursos aportados por la SDDE se destinará una cuenta de ahorros bancaria exclusiva. Los intereses financieros que se generen en la cuenta se reintegrará a la SDDE mensualmente, mientras que los recursos que no se ejecuten se reintegrará al final del convenio, durante la etapa de liquidación.

La insuficiencia de recursos o demoras en los desembolsos por parte del SDDE que impidan efectuar las actividades a desarrollarse a través de este Convenio, no serán asumidas con recursos propios de PROCOLOMBIA, así como tampoco se asumirá ningún costo o erogación que se derive o resulte de la ejecución del presente Convenio que superen los recursos que constituyen el aporte de las partes.

La ocurrencia de un evento de fuerza mayor o caso fortuito, así como su impacto en el Convenio, deberá ser debidamente notificada y probada por ProColombia, y será analizada conjuntamente por el comité técnico para determinar las acciones a seguir.

Los desembolsos estarán sujetos a la disponibilidad de los recursos del PAC y los recursos disponibles en Tesorería Distrital.

Los desembolsos al ASOCIADO serán efectuados por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, en el número de cuenta y entidad bancaria que sea constituida para tal fin.

Para los desembolsos el supervisor del convenio por parte de la Secretaría deberá verificar que el Asociado se encuentra al día en el pago de los aportes a los sistemas de salud, pensiones y riesgos profesionales, así como de los aportes parafiscales a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje, cuando a ello haya lugar, de conformidad con la Ley 789 de 2002, y la Ley 828 de 2003.

Para el primer desembolso será requisito presentar una copia del acta de inicio debidamente diligenciada y firmada por las partes.

Durante el trámite de suscripción de convenios se establece como obligación a cargo del asociado adjuntar certificación que evidencie de la apertura de cuenta de ahorros para el manejo exclusivo de los

recursos del respectivo convenio. El cumplimiento de esta obligación será objeto de verificación y validación por parte del supervisor del convenio.

Los rendimientos financieros generados durante la ejecución del convenio y conforme a lo dispuesto en el Decreto Distrital 714 de 1996, reglamentado actualmente por el artículo 17 del Decreto 216 de 2017, que instituye en su primer inciso la obligación de retornar al tesoro distrital los rendimientos financieros originados con recursos del Distrito Capital dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación; ha aclarado la Secretaría de Hacienda en concepto que el término del que habla la norma (tres (3) días hábiles siguientes a la fecha de su liquidación), deberá ser contado desde el respectivo abono en cuenta del asociado y el soporte de su verificación será a través del extracto bancario de la correspondiente cuenta de ahorros.

5. Criterios para seleccionar la oferta más favorable

Idoneidad de Procolombia

El objeto misional para el cual el Gobierno Nacional creó PROCOLOMBIA es contribuir al crecimiento sostenible, a la transformación productiva, a la generación de empleo, al posicionamiento de Colombia y la marca país, la diversificación de mercados; a través de la promoción del turismo internacional, de las exportaciones de bienes no minero-energéticos y servicios, de la inversión extranjera directa y la expansión de las empresas colombianas en el exterior; brindando apoyo y asesoría integral a los empresarios nacionales e internacionales para promover la inserción efectiva de la oferta exportable colombiana en los mercados internacionales.

Adicionalmente, PROCOLOMBIA está presente en más de 25 países del mundo, lo cual, hace que la labor de promoción del país, sus regiones y ciudades sea más efectiva y eficaz en pro del beneficio de las empresas exportadoras o con potencial exportador de Bogotá. Este alcance técnico, talento humano especializado y vasta red internacional constituyen capacidades instaladas y disponibles, que hacen que la relación costo – beneficio de los recursos invertidos del presupuesto distrital sea más alta, en comparación con la alternativa de desarrollar acciones de contratación atomizadas y segmentadas para lograr el mismo fin.

Valga señalar además que el Decreto 1510 de 2014 “por el cual se regula la participación del Estado colombiano en las exposiciones internacionales oficialmente registradas o exposiciones internacionales oficialmente reconocidas por la Oficina Internacional de Exposiciones”, señala que la promoción de la imagen del país en el exterior realizada por PROCOLOMBIA requiere, como elemento estratégico, la interacción con las entidades del Estado y los particulares para definir la participación y proyección de la imagen del país.

El objeto del presente convenio requiere una combinación de capacidades técnicas, administrativas y financieras que difícilmente una sola entidad podría cubrir de forma óptima:

- Requiere experiencia en diagnóstico, capacitación y acompañamiento a empresas para su preparación para la internacionalización.
- **Apoyo a actividades estratégicas comerciales y de inversión:** Implica la identificación de mercados y oportunidades, la articulación con compradores/inversionistas y la estructuración de agendas.
- **Eventos de escala internacional:** Exige experiencia en la organización, promoción y participación en ferias, misiones y foros internacionales, así como la capacidad de negociación con organizadores de eventos globales.
- **Posicionamiento de la ciudad y atracción de IED:** Demanda una estrategia de marca ciudad, comunicación internacional, identificación de sectores atractivos para la inversión y facilitación de los procesos para los inversionistas.

PROCOLOMBIA, por su mandato y trayectoria, posee la **experiencia técnica consolidada** en la promoción de exportaciones, turismo y IED, lo que la convierte en el aliado idóneo para ejecutar acciones de **alto impacto** en estos frentes, además de una contrapartida en especie considerable para cofinanciar el proyecto. La SDDE, por su parte, aporta el conocimiento profundo del tejido empresarial y las prioridades de desarrollo de Bogotá, así como los recursos financieros necesarios para cofinanciar las iniciativas. La figura de FIDUCOLDEX asegura la **gestión transparente y eficiente de los recursos financieros** del Patrimonio Autónomo.

Actualmente PROCOLOMBIA, es el único proveedor con título de propiedad de la marca "MACRORRUEDAS PROCOLOMBIA" Certificado de Registro de Signo Distintivo No. 662656 de acuerdo con el Certificado de Registro No. 521694 de la Superintendencia de Industria y Turismo.

PROCOLOMBIA y la Alcaldía de Bogotá a través de la Secretaría de Desarrollo Económico han mantenido alianzas estratégicas desde varios años atrás para promover y llevar a cabo actividades para facilitar el acceso de empresas bogotanas a mercados internacionales. Igualmente, en alianza con PROCOLOMBIA, se desarrollaron eventos de posicionamiento internacional de la ciudad, tales como: Expo Dubái y la Macrorrueda en Europa.

Como resultado del reconocimiento y experticia de PROCOLOMBIA como agencia de promoción de inversiones, turismo y de las exportaciones, se han suscrito los convenios que se presentan en la siguiente tabla. Esta relación evidencia su capacidad técnica, administrativa y financiera, así como su cumplimiento contractual, dado que todos los negocios jurídicos relacionados se encuentran debidamente **liquidados**:

- **Convenio de Cooperación No. SCEI-CDCIAD-012-2020 (2021) - Departamento de Cundinamarca:** Ejecutado en un plazo de 9 meses, demuestra la capacidad de la entidad para articular esfuerzos territoriales orientados a promover el tejido exportador regional. Evidencia manejo de aportes conjuntos por más de $171 millones y resultados concretos en la validación exportadora de 35 empresas.

- **Convenio de Cooperación No. 033-2021 (2021) - Ministerio de Cultura:** Desarrollado en 7 meses, acredita la idoneidad de ProColombia para intervenir en sectores especializados (economía creativa y cultural). El convenio apalancó recursos por más de $747 millones y generó un impacto comercial medible, logrando expectativas de negocio por US$1.7 millones para 61 empresas.
- **Convenio de Cooperación No. 041-2021 (2021) - Secretaría Distrital de Desarrollo Económico:** Negocio jurídico de largo aliento (18 meses) que prueba el robusto músculo operativo y financiero de la entidad. Administró recursos superiores a $4.351 millones para la internacionalización de Bogotá, impactando a 178 empresas y coordinando 14 eventos internacionales que dejaron expectativas de negocio por US$132.7 millones.
- **Convenio de Asociación No. 014-2022 (2022) - Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural:** Ejecutado en 11 meses, este convenio certifica la capacidad logística internacional de ProColombia (ej. montaje de pabellones en Expo Dubai y ferias en Madrid). Con aportes superiores a $451 millones, demuestra efectividad en el posicionamiento de productos agropecuarios en el exterior.
- **Convenio Interadministrativo de Cooperación No. 607-2022 / 008-2022 (2022) - MinTIC:** Acredita experiencia en la ejecución de figuras interadministrativas de gran envergadura financiera (aportes sumados por más de $7.176 millones). En 11 meses de ejecución, demostró alta capacidad de impacto sectorial, beneficiando a 325 empresas de la industria TI y reportando exportaciones por US$152.1 millones.
- **Convenio Interadministrativo de Cooperación No. 976-2023 / 061-2023 (2023) - MinTIC:** Proyecto de ejecución acelerada (3 meses) que subraya la eficiencia administrativa de ProColombia para movilizar recursos a corto plazo (más de $942 millones). Logró resultados contundentes en la industria digital, beneficiando a 105 empresas y apalancando exportaciones por US$169 millones.
- **Convenio Interadministrativo No. 1369-2024 / 212-2024 (2024) - MinTIC:** Ejecutado en 6 meses, consolida a ProColombia como un aliado estratégico recurrente del Gobierno Nacional para la atracción de inversión extranjera. Evidencia la capacidad de administrar más de $4.489 millones, logrando un impacto masivo en 441 empresas e impulsando exportaciones por más de US$157 millones.

Se adjunta cuadro de excel y soportes de terminación de los convenios en el siguiente vínculo:

https://drive.google.com/drive/folders/1psrU0jos_USRk4rFpp8hM3cN8E7q5ctq?usp=drive_link

Adicionalmente, es importante señalar que en los convenios precedentes entre la SDDE y ProColombia, se estableció como propósito apoyar el fortalecimiento de las capacidades productivas y competitivas del sector empresarial de la ciudad de Bogotá D.C., con miras a incrementar la internacionalización comercial de la ciudad.

6. Análisis de riesgo y la forma de mitigarlo.

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, de acuerdo con las disposiciones del artículo 4 de la Ley 1150 de 2007 y el numeral 6 del artículo 2.2.1.1.2.1.1. del Decreto 1082 de 2015 y con base en la metodología para identificar y clasificar los riesgos previstos por Colombia Compra Eficiente procede a tipificar, estimar y asignar los riesgos de la presente contratación. Seguidamente, se identifican y describen los riesgos, según el tipo y la etapa del proceso de contratación en la que ocurre. Luego, se evalúan los riesgos teniendo en cuenta su impacto y su probabilidad de ocurrencia y finalmente, se establece un orden de prioridad teniendo en cuenta los controles existentes y el contexto de estos. (Ver Anexo Matriz de Riesgos).

7. Garantías que la entidad contempla exigir en el proceso de contratación.

La no exigencia de garantías en "contratación directa" es una facultad que la normatividad permite, siempre y cuando la entidad contratante justifique esta decisión en sus estudios previos. En tal sentido y de acuerdo con el análisis de riesgos expuesto en el numeral anterior, observamos lo siguiente:

- La naturaleza jurídica de las partes (especialmente si son entidades públicas o patrimonios autónomos de reconocida idoneidad).
- La naturaleza del objeto del convenio, que busca la colaboración y el aunar esfuerzos para fines estatales.
- La existencia de otros mecanismos de control y mitigación de riesgos (cuentas bancarias exclusivas, comités técnicos operativos, supervisión, reintegro de recursos no ejecutados y rendimientos financieros, entre otras).
- La forma de desembolso de los recursos (contra productos).

Conforme a lo anterior y una vez revisada la estructuración técnica, legal y presupuestal del presente convenio y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2.2.1.2.1.4.5. del Decreto 1082 de 2015 donde se establece la no obligatoriedad de garantías, se determina que, para el presente proceso no se exigirá la constitución de garantía alguna.

8. Interventoría o supervisión - Comité Técnico

8.1 Interventoría o supervisión:

En el ejercicio de su labor de supervisión, este deberá velar por la correcta ejecución del objeto contractual, así como por el cumplimiento y observancia de las obligaciones descritas en la Ley 1474 de 2011 (Estatuto Anticorrupción), Manual de Contratación y Supervisión y las demás herramientas de apoyo a la gestión precontractual, contractual y postcontractual, así como las Circulares Internas y demás normas o disposiciones que las modifiquen, actualicen o sustituyan.

Atendiendo las disposiciones previstas en la Resolución No. 381 de 17 de junio de 2019 "*Por medio de la cual se establecen las herramientas de apoyo al interior de la Secretaría que apuntan al cumplimiento de las metas, funciones u objetivos misionales de la Secretaría, específicamente en las actividades propias de la gestión precontractual, contractual y post contractual*", se establece lo siguiente:

De conformidad con la Resolución No. 607 del 16 de octubre de 2019 "Por la cual se modifica el Manual Específico de Funciones y Competencias laborales de la planta de personal de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico", el cargo tiene el siguiente perfil:

1. **Perfil del supervisor:**

Nivel: Directivo, subdirector técnico, Subdirección de internacionalización

2. **Análisis de cargas de trabajo:**

Una vez revisadas las cargas de trabajo del cargo subdirector de internacionalización y de acuerdo con las funciones, se deja constancia de que existe una relación adecuada con el tiempo y frecuencia de tiempo utilizado para el desarrollo de estas. Además, existe idoneidad de acuerdo con las funciones del cargo en cuestión.

Propósito principal:

Formular y dirigir la implementación de políticas que permitan la promoción, ampliación y mejoramiento de la oferta exportable de bienes y servicios de sectores estratégicos, así como del mejoramiento del clima de negocios, el fomento de las inversiones, las relaciones internacionales y la cooperación internacional, para el fomento de la economía bogotana, de acuerdo con la normatividad vigente.

Descripción de funciones esenciales:

1. Liderar la definición de estrategias para la promoción y mejoramiento de la oferta exportable de bienes y servicios de sectores estratégicos de la economía bogotana.
2. Estudiar la evolución económica, las tendencias, los desarrollos y las perspectivas del comercio internacional por productos y mercados y el impacto de las mismas en la producción distrital.
3. Proponer una posición negociadora de Bogotá Región ante los convenios, tratados e iniciativas de integración regional y estimular la participación del sector privado de la ciudad región en dichos procesos
4. Coordinar la definición de estrategias para mejorar el clima de inversión de la ciudad.
5. Identificar y promover proyectos estratégicos para la localización empresarial y el mejoramiento de la cadena de suministro de las empresas de Bogotá y la Región.

6. Diseñar estrategias para promoción y retención de inversión en estrecha relación con la Corporación Bogotá Región Dinámica.
7. Liderar y definir estrategias, planes y proyectos para la promoción del turismo, en estrecha colaboración con el Instituto Distrital de Turismo
8. Desarrollar estrategias de cooperación internacional encaminadas a la proyección y promoción de la política de desarrollo económico de la ciudad.
9. Las demás que le sean propios o asignadas de acuerdo a la naturaleza de la dependencia

3. Experiencia del funcionario en la materia a supervisar:

De acuerdo con el Manual de Funciones, el subdirector de Internacionalización debe tener experiencia profesional o docente de dos (2) años, además de acreditar los siguientes conocimientos básicos o esenciales:

- Constitución Política de Colombia
- Estatuto aduanero
- Contratación en el sector público
- Normas y procedimientos de comercio internacional
- Manejo de funciones y procedimientos generales
- Informes e indicadores de gestión.

4. Estudios del funcionario en carreras afines al objeto del convenio que se va a supervisar.

Consistentes con la naturaleza de la contratación.

Formación Académica:

- Título profesional del Núcleo Básico del Conocimiento en: Economía, Ingeniería, Administración, Contaduría Pública, y Derecho.
- Título Profesional en: Ciencias Políticas, Gobierno y Relaciones Internacionales (del núcleo básico de conocimiento: Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales.).
- Título de Postgrado en áreas relacionadas con las funciones del cargo.
- Tarjeta profesional en los casos reglamentados por la ley

8.2 Comité técnico

Para la adecuada ejecución del presente convenio, se conformará un comité técnico, el cual funcionará bajo las siguientes reglas:

Conformación: Cada una de las partes seleccionará sus representantes en el comité técnico, teniendo en cuenta criterios de experiencia, conocimientos técnicos de gestión y promoción de proyectos de

desarrollo económico y social, conocimientos financieros y conocimientos jurídicos. El comité estará conformado por:

● El (la) Subdirector(a) de Internacionalización, quien ejercerá la supervisión del convenio por parte de la SECRETARÍA o su delegado
● El (la) Director(a) de Cooperación y Convenios de PROCOLOMBIA, o su delegado quien ejercerá la supervisión por parte del asociado.
● El funcionario de la SECRETARÍA designado por el supervisor para brindar apoyo a la supervisión
Los invitados tendrán voz, pero no voto en este comité.

La Secretaría técnica estará a cargo de Procolombia, quienes agendaron los comités, elaborarán las actas de las reuniones, recopilarán el listado de asistencia, entre otros.

Reuniones: El comité técnico se reunirá una (1) vez al mes en sesiones ordinarias y podrá sesionar de manera extraordinaria cuando así lo requiera.

Funciones: Este comité tendrá las siguientes funciones:

1. Monitorear y coordinar la ejecución de las actividades programadas para el desarrollo y cumplimiento del objeto del convenio.
2. Validar la metodología y plan de trabajo propuesto por Procolombia.
3. Realizar seguimiento a los avances y proponer líneas estratégicas necesarias para orientar el desarrollo del convenio, en pro del logro de los resultados esperados.
4. Validar el seguimiento al presupuesto y cronograma de actividades del convenio y proponer ajustes de acuerdo con la dinámica de ejecución del convenio.
5. Reorientar los potenciales saldos de recursos remanentes de la ejecución financiera, entre los componentes de trabajo del convenio.
6. Hacer seguimiento y ejercer control sobre el cumplimiento de los objetivos del convenio.
7. Monitorear los resultados obtenidos en las diferentes actividades.
8. Definir los criterios para la convocatoria y selección de las empresas a beneficiar en el programa y las actividades estratégicas de promoción internacional.
9. Aprobar las propuestas efectuadas por Procolombia para las agendas y los diferentes eventos comerciales, nacionales e internacionales del convenio.
10. Recomendar y ajustar directrices de carácter técnico para el desarrollo de las actividades y productos contemplados para el buen desarrollo del objeto del convenio.
11. Todos aquellos otros temas que se planteen entre las partes y se encuentren enmarcadas en el cumplimiento del objeto del convenio". Subrayado fuera de texto.

9. Plazo de ejecución del contrato / convenio

El plazo de ejecución del convenio no podrá exceder el treinta y uno (31) de diciembre de 2026, contado a partir de la suscripción del acta de inicio, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución.

10. Aplicabilidad del Decreto 380 de 2015 de la Alcaldía Mayor de Bogotá

De acuerdo con el Decreto 380 de 2015 por las características técnicas de la prestación del servicio esta entidad no ha encontrado como técnicamente viable la posibilidad de incluir en la minuta del convenio la obligación del contratista o asociado de vincular población beneficiaria de dicho decreto, y en consecuencia, deja CONSTANCIA de las razones extrajurídicas de tal inviabilidad, de acuerdo con el literal c) del punto 4) del citado Decreto, en los siguientes términos: Una vez analizado el objeto contractual y las actividades a desarrollar, se considera que no es necesaria ni técnicamente viable la vinculación de población vulnerable formada por entidades distritales, toda vez que para el presente proceso de contratación se requiere personas profesionales con perfiles altamente especializados y con experiencia específica debidamente acreditada.

11. Análisis respecto de la posibilidad de adelantar o no la respectiva contratación a través del Acuerdo Marco de Precios

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.2.1.2.7 del Decreto 1082 de 2015, las Entidades Estatales de la Rama Ejecutiva del Poder Público del orden nacional, están obligadas a adquirir Bienes y Servicios de Características Técnicas Uniformes a través de los Acuerdos Marco de Precios vigentes. Del anterior estudio se concluye que nuestra necesidad NO es conveniente suplir a través de Acuerdos Marco de Precios vigentes. Para el efecto, se deberá tener en cuenta los lineamientos y las disposiciones que para el efecto disponga Colombia Compra Eficiente.

12. Indicación de si el proceso de contratación está cobijado por un Acuerdo Comercial

En atención a lo dispuesto en el Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación expedido por Colombia Compra Eficiente, para la modalidad de contratación directa no le son aplicables las obligaciones de los Acuerdos Comerciales, en consecuencia, no procede el análisis para establecer si la contratación se encuentra o no cubierta por un acuerdo comercial.

13. Anexos

- **Estudio del Sector y de Costos Contractual:** https://drive.google.com/file/d/1M9bN3o7nU8tBM7mt7xBx9GVxrFkZA333/view?usp=drive_link
- **Propuesta de Procolombia:** https://drive.google.com/file/d/1yc9m8CbeGrguDyoSIAkvnoJLzwKEjIYe/view?usp=drive_link
- **Matriz de riesgo:** https://docs.google.com/spreadsheets/d/1FwXWWFkZS5sGlCRjGNSTNPChirVGChmJ/edit?usp=sharing&ouid=100101757468691185474&rtpof=true&sd=true
- **Lista de chequeo con la documentación relacionada:** https://docs.google.com/spreadsheets/d/1pMvl-hD9S9sUOwyBaaltrksuCDu_uuqq/edit?usp=sharing&ouid=100101757468691185474&rtpof=true&sd=true

Firmas y nombres del (la) Director(a) que presenta el estudio y de los miembros del equipo técnico que participaron en su elaboración:

Aprobó	**MARÍA PIEDAD BAYTER HORTA** Directora de competitividad Bogotá Región
	JUAN FELIPE BERNAL URIBE Subdirector de Internacionalización
Elaboró	**DIEGO BAUDILIO MESA REYES** Profesional especializado 22-27
Revisó	María Alejandra González Buitrago **MARÍA ALEJANDRA GONZÁLEZ BUITRAGO** Contratista Subdirección de Internacionalización