



**Municipio de
Arauca**

NIT. 800.102.504-0

ALCALDÍA DE ARAUCA

SECRETARIA DE AGRICULTURA Y DESARROLLO SOSTENIBLE MUNICIPAL

ESTUDIOS PREVIOS

SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA

OBJETO:

**“FORTALECIMIENTO A LOS EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS PARA MEJORAR LA
PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA.”**

CODIGO BPIN MGA:

202500000037801

AGOSTO 2026

Arauca, Agosto del 2026



Doctor:

JUAN ALFREDO QUENZA RAMOS

Alcalde del Municipio de Arauca

Despacho.

Asunto: Estudios previos para adelantar proceso contratación cuyo objeto corresponde a:
"FORTALECIMIENTO A LOS EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA"

Adelantadas las diligencias correspondientes, esta dependencia se permite presentar a usted el seguimiento **ESTUDIO PREVIO** requerido conforme al artículo 25, numeral 7 de la ley 80 de 1993, reglamentado en el artículo 2.2.1.1.2.1.1 del decreto 1082 de 2015 para adelantar el proceso de selección y la consecuente celebración del contrato requerido para desarrollar el objetivo anterior, conforme se tiene previsto ejecutar en el presupuesto de la vigencia de 2026.

1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD QUE SE PRETENDE SATISFACER CON EL PROCESO DE CONTRATACIÓN

El municipio de Arauca atraviesa una situación crítica en materia de empleo y formación de capital humano que afecta directamente la sostenibilidad de emprendimientos locales. A modo de ilustración:

Durante el año móvil septiembre 2023-agosto 2024, la tasa de desocupación en Arauca alcanzó el 30,6 %, cifra que la ubicó como la ciudad con mayor desempleo del país en ese periodo.

En junio de 2025, aunque hubo una reducción, la tasa seguía siendo muy alta: 26,6 %, lo que evidencia que el desempleo estructural aún persiste con fuerza.

Entre marzo y mayo de 2025, la tasa de desocupación se mantuvo en aproximadamente 27,0 %, confirmando que, pese a ciertos avances, Arauca continúa entre los departamentos/capitales con mayores desafíos en términos laborales.

Estas cifras muestran que casi 3 de cada 10 personas en la Población Económicamente Activa (PEA) en Arauca se encuentran sin empleo, una proporción que supera ampliamente los promedios nacionales, que se sitúan alrededor de 9-10 %.

En cuanto al grupo etario con mayores dificultades para acceso a formación y empleabilidad, las estadísticas indican que los jóvenes son el grupo poblacional que sufre con mayor intensidad estas barreras, según reportes de prensa y análisis del DANE, el desempleo juvenil en Arauca alcanza aproximadamente 29,7 %; podemos observar que a este grupo se le acentúa la dificultad para acceder a formación técnica, capacitación empresarial y programas formativos, debido a barreras como recursos financieros limitados, baja oferta educativa especializada local, poca divulgación de oportunidades y falta de apoyo institucional focalizado. No se dispone de cifras recientes públicas detalladas que desagreguen empleo juvenil vs empleo general por edades específicas (por ejemplo, jóvenes de 18-24 años, 25-29 años), pero la tendencia nacional y regional (Orinoquía, departamentos con geografías similares) sugiere que los jóvenes menores de 30 años, en zonas rurales y periurbanas, tienen mayores tasas de informalidad y desempleo.

La administración Municipal para el año 2025, desarrollo el proyecto local de apoyo a emprendimientos en Arauca en el cual se han realizado acciones concretas con resultados iniciales:



Beneficiarios directos: se han beneficiado 40 emprendedores en el municipio mediante capacitaciones, mentoría y soporte técnico. Estas intervenciones han contemplado talleres en áreas de marketing digital, servicio al cliente, gestión administrativa, ventas, y acompañamiento para formalización. Sin embargo, los 40 emprendedores beneficiados aún representan una proporción muy pequeña de la población desempleada, y no han logrado impactar significativamente las cifras de desempleo juvenil ni los niveles de informalidad.

Por lo expuesto, hay una necesidad contundente de un proyecto de inversión pública el cual implique la cobertura de beneficiarios, para llegar a segmentos poblacionales desatendidos (jóvenes menores de 30 años, mujeres, comunidades rurales), se ofrezca formación integral y especializada: además de talleres básicos, también el acompañamiento en formalización, acceso a mercados digitales, estrategias de marketing, innovación, gestión financiera, además se incorpore el seguimiento, evaluación y medición de resultados concretos en términos de generación de empleo, crecimiento de ingresos y reducción de desempleo juvenil.

1.1. PROBLEMA

Débiles procesos de formación empresarial y desarrollo económico de emprendedores locales

1.1.1. MAGNITUD ACTUAL DEL PROBLEMA

Según estudios preliminares, más del 65% de los emprendedores en el municipio de Arauca manifiestan dificultades para la creación y sostenibilidad de nuevos negocios. Asimismo, el 70% reporta falencias en el diseño y gestión de modelos de negocio, tanto en aspectos técnicos como económicos y financieros, lo que limita su capacidad de consolidación.

1.2. CAUSAS DIRECTAS

- Bajo acceso a programas de formación empresarial y desarrollo de habilidades
- Bajo acceso al mercado laboral formal

1.3. CAUSAS INDIRECTAS

- Insuficientes herramientas y estrategias orientadas a incrementar la competitividad y productividad.
- Baja asistencia técnica para la consolidación de nuevos emprendimientos
- Bajas acciones que fomenten el desarrollo económico en la región

1.4. EFECTOS DIRECTOS

- Baja oferta de productos y servicios con valor agregado en el mercado local.
- Débil articulación con el sector productivo de la región

1.5. EFECTOS INDIRECTOS

- Aumento en los niveles de desempleo y pobreza



- Aumento de la inseguridad por desocupación laboral
- Aumento de la informalidad laboral

1.6 INCLUSIÓN EN EL PLAN ANUAL DE ADQUISICIONES

La presente contratación se encuentra contemplada en el Plan anual de Adquisiciones en la Entidad en la vigencia 2026, actualizado.

1.7.VIABILIDAD DEL PROYECTO.

Expuesto lo anterior, el Municipio de Arauca impulsó la viabilización del proyecto **“FORTALECIMIENTO A LOS EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA”**, el cual se encuentra debidamente registrado en el Banco de Programas y Proyectos del Municipio de Arauca, con el código **BPIN MGA No. 202500000037801**, bajo la Secretaria de Agricultura y desarrollo sostenible Municipal

1.8.CONTRIBUCION DEL PROYECTO EN EL PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL

Nombre del plan de desarrollo	ARAUCA PROSPERA Y SEGURA 2024 - 2027
Eje estratégico	Desarrollo económico, ambiental próspero, seguro y sostenible
Pilar	Desarrollo económico y desarrollo rural para la construcción de paz territorial
Sector	Trabajo
Objetivo Estratégico	Disminuir las tasas de desocupación en el municipio de Arauca

Código del Programa:	Programa Presupuestal:	
3602	Generación y formalización del empleo	
Indicador de Bienestar	Línea de Base PDT	Valor Esperado Cuatrienio
Tasa de desempleo	29.1	120

META DE PRODUCTO

Código de la Meta	Código del Indicador	Nombre Indicador	Unidad de Medida	Valor Programado o Vigencia	Aporte en % del proyecto a la meta PDM
-------------------	----------------------	------------------	------------------	-----------------------------	--



**Municipio de
Arauca**

NIT. 800.102.504-0

63	360201100	Personas capacitadas	Número de personas	40	33.33%
----	-----------	----------------------	--------------------	----	--------

1.9.CONTRIBUCIÓN AL PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL

Nombre del Plan	Arauca Prospera y Segura 2024 - 2027
Pilar	Desarrollo económico y desarrollo rural para la construcción de paz territorial
Eje estratégico	Desarrollo económico, ambiental próspero, seguro y sostenible
Sector	Trabajo
Programa presupuestal	Formación para el Trabajo

1.10. CONTRIBUCION AL PLAN DE DESARROLLO NACIONAL

Nombre del Plan	(2022-2026) Colombia Potencia Mundial de la Vida
Estrategia Transversal	3602-Generación y formalización de empleo
Transformación	3. Derecho humano a la alimentación
Pilar	01. Disponibilidad de Alimentos
Catalizador	01. Transformación del sector agropecuario para producir más y mejores alimentos
Programa	a. Ordenar la producción agropecuaria

2. EL OBJETO A CONTRATAR, CON SUS ESPECIFICACIONES.

2.1. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR

El Municipio de Arauca, mediante el presente proceso de Selección Abreviada de Menor Cuantía y la consecuente celebración del contrato cuyo objeto es **“FORTALECIMIENTO A LOS EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA”**, busca fortalecer las capacidades empresariales, comerciales y productivas de los emprendedores del municipio, mediante el desarrollo de acciones orientadas a mejorar sus conocimientos, habilidades y herramientas para la gestión eficiente y sostenible de sus unidades productivas

2.2. CLASIFICACIÓN UNSPSC:

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN
--------	-------------



80 10 15 00	SERVICIOS DE CONSULTORÍA DE NEGOCIOS Y ADMINISTRACIÓN CORPORATIVA
80 10 16 00	GERENCIA DE PROYECTOS
80 11 15 00	DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS
80 14 16 00	ACTIVIDADES DE VENTAS Y PROMOCIÓN DE NEGOCIOS
86 10 17 00	SERVICIOS DE CAPACITACIÓN VOCACIONAL NO - CIENTÍFICA
86 11 16 00	EDUCACIÓN DE ADULTOS
86 13 20 00	SERVICIOS DE EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN EN ADMINISTRACIÓN
86 14 15 00	SERVICIOS DE GUÍA EDUCATIVA
90 11 16 00	FACILIDADES PARA ENCUENTROS
93 14 15 00	DESARROLLO Y SERVICIOS SOCIALES
93 14 16 00	POBLACIÓN
93 14 21 00	DESARROLLO REGIONAL

2.3. TIPO DE CONTRATO A CELEBRAR:

De conformidad con la forma de entrega del objeto a contratar, el presente contrato se tipifica como "Contrato de Servicios".

2.4. LUGAR DE EJECUCIÓN:

El desarrollo de las actividades se realizará en el Municipio de Arauca, Departamento de Arauca.

2.5. PLAZO DE EJECUCIÓN:

El plazo total para la ejecución del contrato será de **SETENTA (70) DÍAS**, contados a partir de la firma del acta de inicio previa aprobación de las garantías únicas – pólizas.

2.6. FORMA DE PAGO:

El municipio de Arauca pagará este contrato de la siguiente forma:

- a) *Hasta un setenta y cinco (75%) del valor del contrato mediante actas parciales de ejecución, previa presentación de:*
- Informe del contratista
 - Informe de interventor
 - Certificación de cumplimiento expedida por el de interventor
 - Registro fotográfico
 - Pago de aportes al sistema de seguridad social y parafiscales y los correspondientes certificados de (SENA, ICBF, CAJAS DE COMPENSACIÓN)
 - Pólizas vigentes y su aprobación por la oficina asesora jurídica municipal.
- b) *El veinticinco (25%) restante a la finalización del objeto contractual previa presentación de:*
- Informe final del contratista
 - Certificación de cumplimiento expedida por el interventor
 - Acta final
 - Acta de liquidación del contrato suscrito por las partes
 - Registro fotográfico



- Soportes del pago de aportes al sistema de seguridad social y parafiscales (SENA, ICBF, CAJAS DE COMPENSACIÓN) y los correspondientes certificados de cada uno.
- Pólizas vigentes y su aprobación por la oficina asesora jurídica municipal.

2.6.1. CRONOGRAMA DE PAGOS:

MES	CONCEPTO	PORCENTAJE	SALDO
1	ANTICIPO	40%	60%
2	ACTA PARCIAL 2	35%	25%
3	ACTA LIQUIDACIÓN	25%	0%

Parágrafo 1: El municipio podrá conceder al contratista un anticipo hasta un cuarenta por ciento (40%) del valor del contrato, el cual será entregado una vez se haya perfeccionado el contrato. Para efectos de amortización del anticipo, el contratista deberá en cada acta parcial o acta de liquidación de ser el caso, amortizar el mismo porcentaje que le fue entregado.

NOTA: La administración municipal hace la salvedad que el cronograma y los porcentajes de las actas parciales de pagos puede variar relativamente a la ejecución y cumplimiento de actividades.

2.6.2. MANEJO DEL ANTICIPO:

La iniciación de las labores o el cumplimiento de cualquiera de las obligaciones contractuales no están supeditados en ningún caso, al giro del anticipo por parte del MUNICIPIO DE ARAUCA, el cual entenderá haber adjudicado al contrato a un proponente que ha acreditado tener la capacidad económica, financiera y técnica necesaria para ejecutarla cumplidamente.

Cuando el proceso o el contrato resultante del mismo sean diferentes a los casos establecidos en el artículo 91 de la Ley 1474 de 2011, el manejo de los recursos entregados al contratista a título de anticipo, deberá realizarse en cuenta conjunta, a nombre del contrato suscrito. Estos recursos serán manejados entre el supervisor o interventor y el contratista. El contratista deberá abrir una cuenta corriente o de ahorros para este fin.

Para el cobro del anticipo el contratista deberá presentar la orden de iniciación, deberán estar satisfechos los requisitos de ejecución del contrato, deberá estar aprobada la garantía única de cumplimiento por el funcionario competente del MUNICIPIO DE ARAUCA y la solicitud de registro presupuestal.

Para el manejo de recursos entregados en calidad de anticipo, el contratista debe abrir una cuenta en una entidad bancaria legalmente autorizada, por la Superintendencia Financiera, bajo las condiciones contractualmente establecidas, con el fin de garantizar que dichos recursos se apliquen exclusivamente a la ejecución del contrato correspondiente.

El anticipo es de uso exclusivo para la adquisición de elementos e insumos básicos y costos de personal requerido para el cumplimiento del objeto contractual, según lo establecido en el formato "Plan de Inversión de Anticipo."

Una vez constituida y aprobada la garantía única, el anticipo se entregará al contratista luego de la presentación por parte del mismo de los respectivos documentos ante la secretaría de hacienda municipal.



Los rendimientos que llegaren a producir los recursos así entregados, pertenecerán al tesoro municipal. El contratista deberá presentar el plan de inversión del anticipo, para revisión y aprobación de la Entidad contratante. Los dineros del anticipo no podrán destinarse a fines distintos que los de ejecución de los trabajos y de los aquí contemplados.

Estos dineros tienen la condición de fondos públicos hasta el momento que sean amortizados mediante la ejecución de las obras contratadas, momento hasta el cual su mal manejo, el cambio de destinación o su apropiación darán lugar a las responsabilidades penales correspondientes.

Los desembolsos de la cuenta deben ser directamente proporcionales a la ejecución del contrato, los saldos deben generar rendimientos, salvo que los recursos sean invertidos en su totalidad en un solo giro en actividades tendientes al cumplimiento del objeto contractual. El supervisor autorizará el primer desembolso de la cuenta, en concordancia con el plan de inversión del anticipo, así mismo verificará los rendimientos financieros de la cuenta conjunta si a ello hubiere lugar.

Para la autorización de los desembolsos siguientes, el contratista deberá presentar al interventor o supervisor un informe de gastos detallados y debidamente soportados, incluyendo las facturas que demuestren el gasto de la totalidad del desembolso entregado, soportes que deben estar legalmente expedidos y firmados; y rendimientos financieros, demostrando que los recursos invertidos se ajustan al plan de manejo del anticipo aprobado con anterioridad y que efectivamente se adquirieron en las fechas en las que se autorizó el desembolso.

El supervisor o interventor del contrato verificará y dará el visto bueno de la relación de gastos, los cuales deben ser consistentes con el plan de inversión del anticipo aprobado. De encontrarse evidencia de uso indebido del anticipo, el interventor o supervisor del contrato remitirá la documentación soporte y solicitud debidamente motivada a la oficina asesora jurídica solicitando de manera expresa hacer efectiva la póliza de buen manejo del anticipo pactado en el contrato. Los rendimientos financieros que genere la cuenta abierta para tal fin, se consignaran a favor del municipio de Arauca, mediante coordinación con la tesorería municipal, previa certificación del banco.

Una vez ejecutado el monto total del anticipo, y el contratista haya entregado los informes requeridos para demostrar el buen manejo del mismo y las consignaciones de la totalidad de los rendimientos financieros ante la tesorería municipal, se procederá a la cancelación de la cuenta bancaria por parte del contratista, previo visto bueno del supervisor.

2.7.OBLIGACIONES DE LAS PARTES:

2.7.1 DEL CONTRATISTA: Además de las obligaciones contenidas en la ley 80 de 1993, la ley 1150 de 2007, la ley 1474 de 2011 y el decreto 1082 de 2015 y las normas que las modifiquen, reemplacen o sustituyan:

Obligaciones Generales:

- a) Acatar la Constitución, la ley, las normas legales y procedimentales establecidas por el gobierno nacional y municipal, y demás disposiciones pertinentes.
- b) Dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha en que se le entregue la copia del contrato y las instrucciones para su legalización, deberá constituir las garantías pactadas en el contrato.



- c) Ejecutar cada uno de los ítems cumpliendo con el objeto de los servicios en la forma y tiempo pactado, de acuerdo con el documento regla y la propuesta presentada por el proponente favorecido, en la forma, precio y tiempos pactados.
- d) Garantizar la calidad del servicio, cuando el objeto del contrato que se origine sean rechazados por su mala calidad comprobada durante su recepción, el municipio según criterio técnico debidamente soportado con pruebas documentales, podrá solicitar el cambio al contratista, quien lo deberá efectuar de inmediato.
- e) Asumir bajo su costo y riesgo todos los gastos en que se incurra para la ejecución del contrato.
- f) Disponer del personal idóneo para desarrollar cada una de las actividades que involucra el presente proyecto.
- g) Garantizar que todos los empleados y trabajadores contratados para la ejecución del proyecto deben estar vinculados por parte del contratista como empleador al régimen contributivo de seguridad social integral.
- h) Presentar informes consolidados de avance de actividades y todos los que le sean requeridos por la supervisión del contrato. Los informes consolidados serán el soporte válido para el trámite de actas parciales, si fuere necesario.
- i) Observar los requerimientos realizados por el supervisor durante el desarrollo del contrato y de manera general, obrarán con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales.
- j) Informar oportunamente al supervisor sobre cualquier obstáculo o dificultad que se presente en la ejecución del contrato.
- k) Mantener reserva profesional sobre la información que le sea suministrada para el desarrollo del objeto del contrato que resulte del presente proceso.
- l) Realizar reuniones periódicas con el supervisor con el fin de canalizar diferentes aspectos técnicos y administrativos relacionados con el proyecto si las hubiere.
- m) Levantar acta de las reuniones realizadas.
- n) Efectuar los aportes al sistema de seguridad social Integral de conformidad con la ley 100 de 1993, decretos reglamentarios y demás leyes concordantes. Exigir a sus trabajadores una vez finalizado el contrato paz y salvo por conceptos salariales y prestacionales.
- o) Obrar con lealtad en las etapas contractuales y post contractuales respectivamente.
- p) Avisar oportunamente al municipio de las situaciones previsibles que puedan afectar el equilibrio financiero del contrato.
- q) No incurrir en situaciones de conflicto de interés o que afectan la integridad del municipio.
- r) Mantener indemne al municipio de Arauca frente a las reclamaciones judiciales y extrajudiciales por los daños y perjuicios que se deriven de los actos, omisiones o hechos ocasionados por las personas que sean subcontratadas o dependan del adjudicatario.
- s) Las demás inherentes al objeto y a la ejecución del contrato.

2.7.2 DEL MUNICIPIO: además de las contenidas en el artículo 4 de la Ley 80/93.

- a) Suministrar información necesaria, completa y oportuna para el desarrollo del objeto del contrato.
- b) Obrar de buena fe en el desarrollo del contrato.
- c) Cancelar el valor del contrato en la forma y términos establecidos.

2.8 SUPERVISIÓN DEL CONTRATO:



SUPERVISIÓN: EL Municipio de Arauca, verificará en ejecución y cumplimiento de los trabajos y actividades del contratista por medio del Secretario de Agricultura y desarrollo sostenible Municipal y/o quien haga sus veces, para supervisar el contrato. El supervisor tendrá las funciones propias de su cargo y las que en especial le sean asignadas según la reglamentación establecida para tal efecto por el municipio, acogiendo lo consignado en la ley 80 de 1993.

El supervisor tendrá la responsabilidad de garantizar la optimización de los recursos y la calidad en la ejecución del contrato.

2.9.ESPECIFICACIONES DEL OBJETO CONTRACTUAL

Para este proceso se tienen en cuenta las siguientes especificaciones técnicas las cuales se describen en el documento técnico del proyecto.

NOMBRE DEL PROYECTO		FORTALECIMIENTO A LOS EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA	
SECRETARIA RESPONSABLE		Agricultura, Desarrollo Económico y Sostenible Municipal	
Ítem	COMPONENTES Y SUS ACTIVIDADES	UNIDAD	CANT
1	COMPONENTE 1: IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE FORMACION PARA FORTALECER LA COMPETIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE EMPRENDIMIENTOS LOCALES		
1.1	Estrategia de comunicación y difusión	Estrategia	1
1.2	Emprendimientos Fortalecidos con Talleres de Formación en Habilidades Empresariales Teóricos.	Taller	8
1.3	Emprendimientos Fortalecidos con Talleres de Formación en Habilidades Empresariales Teóricos y Prácticos	Taller	8
1.4	Realización De Un Evento De Exposición Y Promoción De Emprendimientos. Expoemprende Arauca 2026	Evento	1



1.5	Plan De Negocio Personalizado A Cada Emprendedor.	Unidad	40
-----	---	--------	----

1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO-COMPONENTES Y ACTIVIDADES A REALIZAR

Criterios de selección de la población objetivo

Los criterios de selección a tener en cuenta para la priorización de la población a beneficiar con Capacitación para la Formación al Emprendimiento corresponden a:

1. **Selección de emprendimientos beneficiados:** Para seleccionar a los emprendimientos beneficiados que harán parte de la ejecución de este proyecto, la Secretaría de Agricultura, Desarrollo Económico y Sostenible del municipio de Arauca, adelantará convocatoria abierta para aquellos emprendimientos que cumplan con un plan de negocio a corto y mediano plazo a la vigencia de la ejecución de la presente alternativa, residentes en el municipio de Arauca.
2. **Enfoque de género:** Los emprendedores beneficiados deberán ser entre una composición mayoritaria de jóvenes hombres y mujeres.
3. **Requisitos mínimos para todos los beneficiarios:**
 - Ser mayor de dieciocho (18) años
 - Ser emprendedor ubicado en el municipio de Arauca.
 - Firma de carta de compromiso que indique su total disposición para participar de las actividades del proyecto, además de comprometerse a colaborar y dar cumplimiento a las recomendaciones hechas por el equipo profesional vinculado, a cargo del proyecto.

COMPONENTE 1. IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS DE FORMACIÓN PARA FORTALECER LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE EMPRENDIMIENTOS LOCALES

Este componente tiene como objetivo ampliar la cobertura y calidad de los procesos de capacitación empresarial dirigidos a cuarenta (40) emprendedores del municipio de Arauca, con énfasis en el fortalecimiento de competencias clave para la gestión, innovación y sostenibilidad de los negocios.

Con el desarrollo de los procesos de formación se proporciona a los emprendedores conocimientos prácticos, herramientas modernas y estrategias efectivas para la promoción, comercialización y posicionamiento de sus productos y servicios en el mercado, aumentando así su competitividad y capacidad de generar valor agregado.

Actividad 1.1. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y DIFUSIÓN

Tan pronto se realiza la convocatoria, antes de iniciar el proceso de inscripción y selección, se realizará la campaña publicitaria, que tendrá una duración de quince (15) días y contemplará los siguientes elementos a saber:



Realización de una pieza publicitaria de 35 segundos con el texto y efectos de audios acordados para emisión en radio. Se realizará la producción de una (1) cuña radial para la promoción de la convocatoria del proyecto haciendo énfasis en la población a beneficiar y la temática a tener en cuenta para el desarrollo de las actividades. Se tendrá en cuenta para la producción las características contempladas en el plan de medios vigente para la administración municipal. El material debe ser aprobado por el área de comunicaciones de la Alcaldía de Arauca y el supervisor del proyecto, antes de ser publicado.

Emisión de cuñas radiales. Con el objetivo de llegar a la mayor cantidad de la población objetivo del proyecto, se debe pautar un total de 24 cuñas radiales que se distribuirán en el transcurso de quince (15) días en emisoras locales y preferiblemente en espacios noticiosos. Las cuñas deben ser emitidas en mínimo dos (02) emisoras del municipio de Arauca en el noticiero de la mañana y noticiero del medio día).

La emisión de cuñas se realizará conforme a las características del plan de medios vigente en la administración municipal.

Recurso Humano: Para el desarrollo de esta actividad se requiere disponer de un recurso humano de apoyo técnico para la recepción, organización, revisión, tabulación, depuración y consolidación de la información de los interesados e inscritos, así como mantener actualizadas las bases de datos y los registros necesarios para el seguimiento de la convocatoria.

Productos a entregar:

- Una (01) estrategia de promoción y difusión realizada.

Soportes:

- Pieza publicitaria de 35 segundos para emisión en radio.
- Certificado de la emisión de las cuñas radiales
- Base de datos inscritos

Actividad 1.2. EMPRENDIMIENTOS FORTALECIDOS CON TALLERES DE FORMACIÓN EN HABILIDADES EMPRESARIALES (Teóricos)

Con el fin de promover el desarrollo integral de los emprendedores y microempresarios del municipio de Arauca, se desarrollará un ciclo de talleres formativos, orientados a consolidar competencias en gestión empresarial, mercadeo, comercialización y posicionamiento estratégico. Cada taller tendrá un carácter participativo y se apoyará en metodologías activas, buscando garantizar la apropiación de conocimientos y la aplicabilidad de los mismos en los emprendimientos locales. La formación para el emprendimiento consiste en capacitar a las personas con los conocimientos, habilidades y valores necesarios para desarrollar una idea de negocio, crear una empresa y gestionarla de manera exitosa. Abarca desde la generación de ideas hasta la gestión financiera y el marketing, potenciando habilidades blandas y competencias ciudadanas para formar emprendedores rentables y socialmente responsables.



Metodología:

La actividad comprende el desarrollo de dieciséis (16) talleres de formación teórica, organizados en cuatro (4) ejes temáticos, dirigidos a los emprendedores y microempresarios beneficiarios del proyecto.

Cada eje temático estará conformado por cuatro (4) talleres, con una participación de diez (10) emprendedores por taller y una duración mínima de cuatro (4) horas por jornada, orientados a proporcionar conocimientos y fortalecer conceptos relacionados con la gestión y desarrollo empresarial.

Temática 1. Formalización de empresas: se abordarán aspectos relacionados con la tramitación y formalización de empresas, aspectos administrativos, laborales, financieros y legales, mentoría, acceso a redes de negocios y servicios, cultura emprendedora, formación y desarrollo de competencias, establecimiento de alianzas estratégicas, modelo de negocio y plan de inversión.

Temática 2- Mercadeo: se desarrollarán contenidos relacionados con ventas, técnicas de venta, atención al cliente, venta cruzada y venta adicional, metodologías de ventas, herramientas de gestión, comunicación efectiva y resolución de conflictos.

Temática 3. Marketing digital: se impartirán conocimientos sobre definición y fundamentos del marketing digital, canales y herramientas de marketing digital, estrategias y métricas y marketing de transparencia.

Temática 4. Posicionamiento de marca: se desarrollarán contenidos conceptuales relacionados con el posicionamiento de marca, su importancia, tipos de posicionamiento, estrategias para mejorar el posicionamiento e instrumentos para su desarrollo.

La metodología será de carácter teórico, participativo y orientativo, mediante exposiciones del facilitador, presentación estructurada de contenidos, explicación de conceptos, intercambio de conocimientos y espacios de preguntas y discusión con los participantes. El proceso estará orientado a facilitar la comprensión y apropiación de los conceptos fundamentales relacionados con cada eje temático.

Recurso humano requerido: Para la ejecución de esta actividad se requiere dos (02) profesionales de Ingeniería o Mercadeo y Publicidad o Administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar.

Servicio de refrigerios. Para cada taller realizado se contará con refrigerios para los asistentes al evento, el refrigerio a entregar será tipo ración preparada, no industrializada, y corresponde a:

ALIMENTOS	PRINCIPAL	BEBIDAS
Refrigerio	Picado de frutas	Malta o jugos en Tetra Pack
	Sándwich (jamón y queso)	



Empanadas (carne, pollo o guiso)

Los alimentos estarán debidamente empacados y servidos acorde a las normas de higiene y manipulación respectiva.

Productos a entregar:

- ✓ Dieciséis (16) talleres de formación teórica en habilidades empresariales realizados, correspondientes a cuatro (4) ejes temáticos, con participación de los emprendedores beneficiarios.

Soportes:

- ✓ Informe técnico de los cuarenta (40) emprendimientos beneficiados en formación empresarial.
- ✓ Memorias del material metodológico en medio magnético.
- ✓ Listado de asistencia con enfoque diferencial
- ✓ Programación de los talleres
- ✓ Registro fotográfico

Actividad 1.3. EMPRENDIMIENTOS FORTALECIDOS CON TALLERES DE FORMACIÓN EN HABILIDADES EMPRESARIALES (Teóricos Y Prácticos)

Metodología:

La actividad comprende el desarrollo de dieciséis (16) talleres de formación teórico-práctica, dirigidos a los mismos emprendedores beneficiarios que participan en la etapa de formación teórica, con el propósito de llevar los conocimientos adquiridos a la aplicación directa en sus propios emprendimientos.

La metodología se desarrollará bajo el enfoque de “**aprender haciendo**”, mediante el cual cada participante aplicará, durante las jornadas, los conocimientos y conceptos previamente abordados a situaciones reales de su emprendimiento. El proceso será orientado por un facilitador, quien acompañará a los participantes en la construcción progresiva de herramientas y elementos aplicables a sus unidades productivas.

Se desarrollarán cuatro (4) ejes temáticos, cada uno conformado por cuatro (4) talleres, para un total de dieciséis (16) talleres, con una participación de diez (10) emprendedores por taller y una duración mínima 3,5 horas por jornada.

Cada taller se desarrollará mediante cuatro momentos metodológicos:

1. Orientación: el facilitador presenta el tema, explica la herramienta o procedimiento que será utilizado y establece las instrucciones para su aplicación.
2. Demostración: se presenta un ejemplo práctico relacionado con un emprendimiento, mostrando paso a paso la forma de utilizar la herramienta.
3. Aplicación: cada emprendedor trabaja directamente sobre su propio emprendimiento, diligenciando, construyendo o desarrollando la herramienta correspondiente.



4. Retroalimentación: el facilitador revisa los ejercicios realizados, orienta ajustes, resuelve inquietudes y formula recomendaciones de mejora.

Temática 1. Formalización de empresas:

El desarrollo práctico iniciará con un diagnóstico básico de la situación actual de cada emprendimiento, mediante una ficha de caracterización en la que se identifiquen aspectos relacionados con su estado de formalización, organización administrativa, manejo financiero, aspectos laborales y condiciones legales.

Posteriormente, el facilitador orientará a los participantes para que identifiquen las principales necesidades de formalización y los aspectos que requieren fortalecimiento. Cada emprendedor analizará su situación particular y establecerá las acciones que considera prioritarias para avanzar en la organización y formalización de su unidad productiva.

Como parte del ejercicio práctico se trabajará sobre el modelo de negocio, identificando el producto o servicio ofrecido, clientes, propuesta de valor, canales, actividades principales, recursos y relaciones con clientes.

También se realizará un ejercicio de identificación de redes de negocios, servicios y posibles alianzas estratégicas, buscando que cada emprendedor reconozca oportunidades de articulación que puedan contribuir al fortalecimiento de su actividad económica.

Se orientará la construcción de un esquema básico de inversión, mediante la identificación de necesidades prioritarias de recursos, equipos, insumos o servicios requeridos para mejorar el funcionamiento del emprendimiento.

Cada emprendedor contará con una ficha de diagnóstico básico, identificación de necesidades de formalización y fortalecimiento, modelo de negocio revisado y una ruta de acciones prioritarias.

Temática 2. Mercadeo

El ejercicio práctico partirá de la revisión de la forma en que actualmente cada emprendimiento vende sus productos o presta sus servicios.

El facilitador presentará situaciones y casos relacionados con procesos de venta y atención al cliente y posteriormente orientará a cada emprendedor para analizar su propio proceso comercial.

Los participantes identificarán sus principales tipos de clientes, formas actuales de contacto, argumentos de venta y mecanismos de atención. A partir de esta información se aplicarán herramientas relacionadas con técnicas de venta, comunicación efectiva, venta cruzada y venta adicional.

Se desarrollarán ejercicios de simulación de situaciones de atención al cliente, permitiendo que los participantes identifiquen oportunidades de mejora en la comunicación, manejo de objeciones y resolución de conflictos.



Cada emprendedor establecerá acciones concretas para mejorar su proceso comercial y fortalecer la experiencia de sus clientes.

Temática 3. Marketing digital

El desarrollo práctico comenzará con la identificación de la presencia digital actual de cada emprendimiento, revisando los canales utilizados, tipo de contenidos publicados, frecuencia de comunicación y forma en que se presentan los productos o servicios.

Con base en este diagnóstico, el facilitador orientará a los emprendedores en la selección de los canales digitales más pertinentes de acuerdo con las características de su negocio y su público objetivo.

Posteriormente, los participantes desarrollarán ejercicios orientados a estructurar mensajes comerciales, contenidos y propuestas de comunicación digital para sus propios emprendimientos.

Se trabajará sobre ejemplos concretos de publicaciones, contenidos para redes sociales y piezas básicas de comunicación, de acuerdo con las posibilidades y características de cada unidad productiva.

Cada emprendedor organizará una propuesta básica de utilización de medios digitales, definiendo los contenidos y mensajes que utilizará para promocionar sus productos o servicios.

Temática 4. Posicionamiento de marca

El ejercicio práctico iniciará con la identificación de la situación actual de la marca de cada emprendimiento, considerando su nombre, elementos visuales, forma de comunicación y percepción que busca generar en sus clientes.

El facilitador orientará a los participantes en la identificación de los elementos que diferencian su emprendimiento y en la definición de atributos que desean asociar a su marca.

Posteriormente, cada emprendedor desarrollará ejercicios para fortalecer o definir los principales elementos de identidad de su negocio, entre ellos:

- Nombre del emprendimiento.
- Propuesta de eslogan.
- Concepto de logotipo.
- Lenguaje visual.
- Voz y tono de comunicación.
- Elementos básicos de identidad de marca.
- Conceptos iniciales de branding.

Los ejercicios serán desarrollados directamente sobre cada emprendimiento, permitiendo que el participante construya progresivamente los elementos de su identidad de marca con la orientación del facilitador.



Se realizará una revisión de las propuestas construidas y se proporcionará retroalimentación para identificar ajustes y oportunidades de fortalecimiento.

Cada emprendedor contará con una propuesta básica de identidad y posicionamiento de marca, construida a partir de las características y necesidades de su propio emprendimiento.

Recurso humano requerido: Para la ejecución de esta actividad se requiere dos (02) profesionales de Ingeniería o Mercadeo y Publicidad o Administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar. Para cada taller.

Servicio de refrigerios. Para cada taller realizado se contará con refrigerios para los asistentes al evento, el refrigerio a entregar será tipo ración preparada, no industrializada, y corresponde a:

ALIMENTOS	PRINCIPAL	BEBIDAS
Refrigerio	Picado de frutas	Malta o jugos en Tetra Pack
	Sándwich (jamón y queso)	
	Empanadas (carne, pollo o guiso)	

Los alimentos estarán debidamente empacados y servidos acorde a las normas de higiene y manipulación respectiva.

Productos a entregar:

- ✓ Dieciséis (16) talleres prácticos en habilidades empresariales, correspondientes a cuatro (4) ejes temáticos, con una participación de diez (10) emprendedores por taller y una duración mínima de 3,5 horas por jornada.

Soportes:

- ✓ Informe técnico de los cuarenta (40) emprendimientos beneficiados en formación empresarial.
- ✓ Memorias del material metodológico en medio magnético.
- ✓ Listado de asistencia con enfoque diferencial
- ✓ Registro fotográfico

Actividad 1.4. REALIZACIÓN DE UN EVENTO DE EXPOSICIÓN Y PROMOCIÓN DE EMPRENDIMIENTOS. EXPOEMPRENDE ARAUCA 2026

La actividad ExpoEmprende Arauca 2026 corresponde a la realización de un evento de exposición, promoción, visibilización y fortalecimiento comercial de los emprendimientos desarrollados por los participantes durante el proceso de formación y acompañamiento empresarial.



El evento tiene como propósito generar un espacio práctico para que los participantes presenten y promocionen sus emprendimientos, productos y/o servicios, permitiendo aplicar los conocimientos adquiridos durante los talleres y fortalecer sus capacidades para la comercialización, presentación de su propuesta de valor, relacionamiento con clientes y posicionamiento de sus iniciativas productivas.

Durante el evento, cada emprendedor tendrá la oportunidad de explicar las características de su iniciativa, presentar su propuesta de valor, dar a conocer sus productos y/o servicios, interactuar con los visitantes y generar oportunidades de comercialización y relacionamiento. De esta manera, ExpoEmprende Arauca se constituye en un espacio de aplicación práctica de los conocimientos desarrollados durante el proceso de formación.

La actividad tendrá una duración de dos (02) horas, durante las cuales se desarrollarán las actividades de instalación y organización de los espacios, apertura del evento, exposición de los emprendimientos, interacción con los visitantes, evaluación de los planes de negocio y acto de reconocimiento.

Para el desarrollo de la jornada se contempla el alquiler de un auditorio durante dos (02) horas, un servicio de sonido, así como el reconocimiento a los tres mejores planes de negocio presentados.

El espacio seleccionado deberá contar con condiciones adecuadas de acceso, circulación, iluminación, ventilación, seguridad y organización, permitiendo el desarrollo simultáneo de las actividades de exposición y evaluación. La distribución deberá facilitar el desplazamiento de los visitantes y garantizar la visibilidad de los emprendimientos.

El objetivo de la actividad es generar un espacio de exposición, promoción y comercialización que permita a los participantes visibilizar sus emprendimientos, presentar sus productos y/o servicios, fortalecer sus capacidades comerciales y establecer contactos con potenciales clientes y aliados, complementando el proceso mediante la evaluación y reconocimiento de los cuatro (4) mejores planes de negocio presentados durante el evento.

Metodología de desarrollo

La metodología de **Expo Emprende Arauca** se desarrollará mediante un enfoque práctico, participativo y experiencial, en el cual los participantes asumirán el rol de expositores y presentarán los resultados obtenidos durante el proceso de formación y estructuración de sus planes de negocio.

La ejecución se desarrollará en las siguientes fases:

Fase 1. Planeación y coordinación

Previo a la realización del evento, el profesional – gestor del evento coordinará las actividades necesarias para garantizar su adecuada ejecución.

En esta fase se realizará:

- Coordinación general de la jornada.



- Verificación del lugar y condiciones requeridas para el desarrollo del evento.
- Identificación de los emprendimientos participantes.
- Coordinación de los requerimientos de sonido.
- Organización de la logística de atención a los participantes.
- Definición de la agenda y programación del evento.
- Coordinación del proceso de evaluación de los planes de negocio.
- Articulación con los integrantes del jurado evaluador.
- Verificación de los elementos requeridos para el reconocimiento de los tres mejores planes de negocio.

El gestor del evento será responsable de realizar la articulación entre los participantes, el personal logístico, el jurado evaluador y los demás actores vinculados al desarrollo de la jornada.

Fase 2. Apertura del evento

La jornada iniciará con la apertura oficial de ExpoEmprende Arauca, en la cual se realizará la bienvenida a los participantes, visitantes e invitados.

Durante este momento se explicará la dinámica del evento, la distribución de los participantes, los horarios de exposición y el procedimiento establecido para la evaluación de los planes de negocio.

Se brindará a los participantes la orientación necesaria para garantizar el adecuado desarrollo de la jornada.

Fase 3. Exposición y promoción de los emprendimientos

Concluida la apertura, se dará inicio a la exposición de los emprendimientos.

Cada participante dispondrá de su respectivo momento para presentar su iniciativa empresarial, productos y/o servicios. Durante la exposición deberá comunicar de manera clara los principales elementos de su emprendimiento, incluyendo, según corresponda:

- Nombre e identificación del emprendimiento.
- Producto o servicio ofrecido.
- Propuesta de valor.
- Características y elementos diferenciadores.
- Público objetivo.
- Canales de comercialización.
- Experiencia y trayectoria del emprendimiento.
- Proceso de formalización, *cuando corresponda*.
- Proyecciones y oportunidades de crecimiento.

La metodología buscará que la exposición no se limite a una muestra de productos, sino que constituya un ejercicio práctico de promoción, comercialización y relacionamiento empresarial, permitiendo a los emprendedores interactuar directamente con potenciales clientes y demás asistentes.



El personal de apoyo logístico estará disponible durante la jornada para orientar a los participantes y visitantes, apoyar la circulación y atender los requerimientos operativos que se presenten.

Fase 4. Evaluación de los planes de negocio

Como componente central de la jornada de cierre, se realizará la evaluación de los planes de negocio presentados por los participantes, con el propósito de identificar y reconocer las cuatro (4) propuestas que presenten mejores condiciones de estructuración, viabilidad y potencial de desarrollo.

Para garantizar la transparencia y objetividad del proceso, se conformará un jurado evaluador integrado mínimo por tres (3) personas, así:

- Un (1) funcionario de la Secretaría de Agricultura.
- Un (1) representante del sector comercio
- Un (1) representante del sector educativo.

Cada integrante del jurado realizará la valoración de las propuestas de acuerdo con una matriz de evaluación previamente definida.

La valoración de cada jurado será consolidada para determinar el puntaje final de cada plan de negocio. Con base en los resultados obtenidos se establecerá el orden de clasificación y se seleccionarán los cuatro (4) mejores planes de negocio.

El resultado del proceso será documentado mediante un registro o acta de evaluación, en la cual se dejará constancia de los resultados obtenidos y de los emprendimientos seleccionados.

Fase 5. Reconocimiento para fortalecer los mejores planes de negocio

Como actividad de cierre, se realizará el reconocimiento a los cuatro (4) mejores planes de negocio, seleccionados de acuerdo con los resultados obtenidos en el proceso de evaluación efectuado por el jurado calificador. Este reconocimiento tendrá como finalidad incentivar la participación de los emprendedores, destacar la calidad de las propuestas desarrolladas y visibilizar aquellos emprendimientos que demuestren mayores fortalezas en aspectos relacionados con la estructuración del modelo de negocio, la identificación de oportunidades de mercado, la propuesta de valor, la viabilidad económica, la innovación, la capacidad productiva, la competitividad y el potencial de crecimiento.

La selección de los cuatro (4) primeros lugares se realizarán mediante la aplicación de una matriz de evaluación con un puntaje máximo de cien (100) puntos, que permitirá valorar de manera objetiva, transparente y uniforme los principales componentes de cada emprendimiento. El jurado asignará la respectiva calificación de acuerdo con los criterios y subcriterios establecidos, considerando las evidencias y soportes presentados por cada participante. Los emprendimientos que obtengan los cuatro (4) mayores puntajes serán reconocidos durante la jornada de cierre del evento, correspondiendo al primer, segundo, tercer y cuarto lugar, respectivamente.



Cada propuesta será evaluada por el jurado mediante cinco criterios. Cada criterio tendrá un valor máximo de veinte (20) puntos, para un puntaje máximo total de cien (100) puntos. La evaluación se realizará verificando evidencias concretas contenidas en la propuesta y su sustentación.

Para reducir la subjetividad, el jurado aplicará una escala única de valoración: 20 puntos = cumplimiento alto; 15 puntos = cumplimiento medio-alto; 10 puntos = cumplimiento medio; 5 puntos = cumplimiento bajo; 0 puntos = no cumple.

Una vez calificadas todas las propuestas, se sumarán los puntajes obtenidos y se elaborará un orden de mayor a menor. Las cuatro (4) propuestas con mayor puntaje serán consideradas las propuestas seleccionadas.

Escala de valoración

Puntaje	Nivel de cumplimiento	Regla de aplicación
20	Alto	Cumple completamente y presenta evidencia clara y suficiente.
15	Medio-alto	Cumple en buena medida, con aspectos menores por mejorar.
10	Medio	Cumple parcialmente y presenta algunas deficiencias.
5	Bajo	Presenta un cumplimiento mínimo o evidencia insuficiente.
0	No cumple	No presenta el elemento requerido o no existe evidencia verificable.

Matriz individual de evaluación

Criterio	20	15	10	5 / 0
1. Identificación del problema u oportunidad	☐	☐	☐	☐
2. Propuesta de valor e innovación	☐	☐	☐	☐
3. Viabilidad técnica y financiera	☐	☐	☐	☐
4. Aplicación de los conocimientos de los talleres	☐	☐	☐	☐
5. Claridad y sustentación de la propuesta	☐	☐	☐	☐

Puntaje total obtenido: _____ / 100 puntos



Criterios para resolver empates

En caso de empate entre propuestas que ocupen una posición que determine la selección de las cuatro mejores, se aplicarán sucesivamente los siguientes criterios de desempate:

1. Mayor puntaje obtenido en el criterio de Propuesta de valor e innovación.
2. Si persiste el empate, mayor puntaje obtenido en Viabilidad técnica y financiera.
3. Si persiste el empate, mayor puntaje obtenido en Aplicación de los conocimientos de los talleres.
4. Si el empate continúa, el jurado podrá realizar una valoración complementaria de la sustentación, dejando constancia de la decisión en las observaciones.

Como actividad de cierre del evento, se realizará el **fortalecimiento a los emprendimientos mediante la entrega de apoyos tecnológicos a los cuatro (4) participantes que obtengan los primeros puestos** en el proceso de evaluación. La entrega de estos incentivos tendrá como finalidad reconocer el desempeño, la innovación, la viabilidad y el potencial de crecimiento de las iniciativas seleccionadas, contribuyendo al mejoramiento de sus capacidades productivas, administrativas y comerciales. Este reconocimiento permitirá, además, incentivar la participación de los emprendedores y promover la adopción de herramientas tecnológicas que favorezcan la productividad, competitividad y sostenibilidad de sus unidades de negocio.

Primer lugar: Computador Portátil de Alto Rendimiento

- Procesador: 8 núcleos (clase Intel Core i7 / Ryzen 7 o equivalente) o superior.
- RAM: 16 GB DDR4/DDR5 o superior.
- Almacenamiento: SSD NVMe M.2 de 512 GB o superior.
- Pantalla: 14.0" a 15.6" FHD Antirreflejo.
- Teclado: Español latinoamericano.
- Conectividad: Wi-Fi 5/6, Bluetooth, USB-A, USB-C y HDMI.
- Garantía: 12 meses.

Segundo lugar: Computador Portátil de Rendimiento Medio

- Procesador: 6 núcleos (clase Intel Core i5 / Ryzen 5 o equivalente) o superior.
- RAM: 8 GB DDR4/DDR5 o superior.
- Almacenamiento: SSD NVMe M.2 de 512 GB o superior.
- Pantalla: 14.0" a 15.6" FHD Antirreflejo.
- Teclado: Español latinoamericano.
- Conectividad: Wi-Fi 5/6, Bluetooth, USB-A, USB-C y HDMI.
- Garantía: 12 meses.

Tercer lugar: Tablet de Gama Alta con Lápiz Óptico

- Pantalla: 11.0" a 12.4" WQXGA / 2K o superior.
- Lápiz: Lápiz óptico de precisión con soporte para rechazo de palma (Palm Rejection).
- Rendimiento: Procesador Octa-Core de alto rendimiento.



- Memoria RAM: 8 GB o superior.
- Almacenamiento: 256 GB o superior.
- Conectividad: Wi-Fi, Bluetooth y GPS integrado.
- Garantía: 12 meses.

Cuarto lugar: Tablet de Gama Media con Lápiz Óptico

- Pantalla: 10.6" a 11.0" FHD o superior.
- Lápiz: Lápiz óptico de precisión con soporte para rechazo de palma (Palm Rejection).
- Rendimiento: Procesador Octa-Core de rango medio.
- Memoria RAM: 4 GB o superior.
- Almacenamiento: 128 GB o superior.
- Conectividad: Wi-Fi, Bluetooth y GPS integrado.
- Garantía: 12 meses.

Talento humano requerido: Profesional conferencista quien tendrá la responsabilidad de coordinar, orientar y acompañar el desarrollo integral de la jornada, sus obligaciones están relacionadas con la planeación operativa, coordinación de los participantes, articulación del personal logístico, coordinación de la agenda, acompañamiento al jurado y seguimiento al cumplimiento de las actividades previstas. El profesional deberá ser avalado por la supervisión.

Productos a entregar:

- ✓ Un (1) evento de exposición y promoción de emprendimientos realizado.

Soportes:

- ✓ Listas de asistencia con enfoque diferencial
- ✓ Registro fotográfico del evento
- ✓ Formato de evaluación del evento.

Actividad 1.5 PLAN DE NEGOCIO PERSONALIZADO A CADA EMPRENDEDOR

El plan de negocio será construido de manera participativa con cada emprendedor, aplicando y articulando los conocimientos, herramientas y competencias adquiridas durante la etapa de formación. Este proceso permitirá llevar los aprendizajes adquiridos a la realidad de cada iniciativa empresarial, mediante ejercicios prácticos de identificación de oportunidades, organización de la información, análisis del mercado y estructuración de estrategias para el fortalecimiento y sostenibilidad del emprendimiento.

La actividad se desarrollará de manera progresiva, mediante asesorías y sesiones de trabajo individual y/o grupal, orientadas a la recopilación, análisis y validación de la información correspondiente a cada unidad productiva. Como resultado, cada emprendedor contará con un documento de plan de negocio ajustado a la naturaleza y nivel de desarrollo de su iniciativa.



El contenido del plan integrará, según corresponda a las características de cada emprendimiento, los siguientes elementos:

N.º	Componente		¿Qué debe contener?
1	Identificación emprendimiento	del	Nombre, emprendedor, ubicación, actividad económica y descripción general.
2	Descripción negocio	del	Qué hace, qué producto o servicio ofrece, cómo funciona y cuál es su propósito.
3	Problema oportunidad	u	Necesidad que atiende el emprendimiento y oportunidad identificada en el mercado.
4	Propuesta de valor		¿Qué ofrece diferente o mejor? ¿Por qué un cliente debería comprarle?
5	Producto o servicio		Características, presentación, beneficios, calidad y diferenciadores.
6	Mercado y clientes		Quiénes son los clientes, dónde están, qué necesitan y quiénes son los principales competidores.
7	Modelo de negocio		Cómo funciona el negocio: clientes, canales, actividades, recursos, aliados, ingresos y costos. Aquí puede utilizarse el Canvas.
8	Estrategia comercial y de marketing		Cómo dará a conocer, promocionará y venderá sus productos o servicios.
9	Canales de venta		Venta directa, redes sociales, WhatsApp, establecimientos, ferias, domicilios, distribuidores, etc.
10	Costos e ingresos		Principales costos de producción/operación, precio de venta, ingresos esperados y margen básico.
11	Recursos necesidades	y	Equipos, insumos, infraestructura, tecnología, capacitación o capital requerido para fortalecer el negocio.
12	Plan de acción		Actividades prioritarias, responsables, tiempos y metas para mejorar el emprendimiento.
13	Proyección básica		Metas de ventas, crecimiento, clientes y resultados esperados en un periodo determinado.

La actividad finalizará con la consolidación y validación del plan de negocio de cada emprendedor, procurando que el documento constituya una herramienta práctica para la toma de decisiones, la planificación de las actividades empresariales, la identificación de oportunidades de crecimiento y la gestión de recursos y alianzas para el fortalecimiento de cada unidad productiva.

Talento humano requerido: Para la ejecución de esta actividad se requiere un (01) profesional de Ingeniería o Mercadeo o Publicidad o Administración o áreas afines con experiencia certificada en temas relacionados con las actividades a desarrollar.

Productos a entregar:

- ✓ Cuarenta (40) planes de negocios personalizados.

Soportes:

- ✓ Lista de asistencia
- ✓ Registro fotográfico de la entrega



**Municipio de
Arauca**

NIT. 800.102.504-0

- ✓ Acta de entrega de Planes de negocio a cada emprendedor.

CANTIDAD	CARGO A DESEMPEÑAR	PERFIL DEL CARGO	EXPERIENCIA GENERAL
1	COORDINADOR	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	MINIMO CINCO (5) AÑOS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL

3. LA MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y SU JUSTIFICACIÓN, INCLUYENDO LOS FUNDAMENTOS JURIDICOS.

3.1. LA MODALIDAD DE SELECCIÓN

SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA.

3.2. JUSTIFICACIÓN DE LA MODALIDAD DE SELECCIÓN

La modalidad de selección del presente proceso se justifica teniendo en cuenta la naturaleza del servicio a prestar, el presupuesto de la entidad y el presupuesto oficial estimado para la contratación y por encontrarse dentro de las excepciones establecidas en el numeral 2 del artículo 2 de la ley 1150 de 2007. Los fundamentos jurídicos que amparan el proceso de selección son: El Estatuto General de Contratación de la Administración Pública (Ley 80 de 1993 y Ley 1150 de 2007) y Sus decretos reglamentarios especialmente el Decreto 1082 del 2015 Los temas no regulados por las disposiciones anteriores serán regulados por las leyes Civiles y Comerciales, y demás, normas que adicionen, complementen o regulen las condiciones del objeto de la contratación

A su vez el artículo 2, numeral 2, literal b de la Ley 1150, reglamentada por el Decreto 1082 de 2015 en su artículo 2.2.1.2.1.2.20, establece que la modalidad de selección de Menor cuantía de contratación de menor cuantía, *"se entenderá por menor cuantía los valores que a continuación se relacionan, determinados en función de los presupuestos anuales de las entidades públicas expresados en salarios mínimos legales mensuales"*.

Ahora bien, en virtud de las actividades que pretenden ser contratadas por la Administración Municipal y teniendo en cuenta que el Decreto 003 de 2026, por medio del cual se establecen las cuantías aplicables a los procesos de selección contractual para la presente vigencia fiscal en esta entidad territorial, se estableció como valor máximo para adelantar la selección contractual por menor cuantía la suma de **SETECIENTOS OCHENTA Y SIETE MILLONES NOVECIENTES SIETE MIL DOSCIENTOS CINCUENTA PESOS (\$787.907.250) M/CTE**, y toda vez que para el presente proceso el presupuesto oficial asciende al valor de **CIENTO VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE (\$120.000.000,00)**, el cual no supera el tope máximo establecido, se ha de utilizar la modalidad de **SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTÍA** para la escogencia del contratista del Estado.

4. EL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO Y LA JUSTIFICACIÓN DEL MISMO

4.1. VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO:

La administración ha estimado como presupuesto oficial del presente proceso de selección la suma del valor estimado del presente proceso es de **CIENTO VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE (\$120.000.000,00)**.

Las propuestas que superen el presupuesto oficial no serán admisibles.

4.2. FINANCIACIÓN:

La administración ha estimado como presupuesto oficial del presente proceso de selección la suma de **"CIENTO VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE (\$120.000.000,00)."** amparados bajo los certificados de disponibilidad presupuestal expedidos por la Secretaria de Hacienda y Finanzas Publicas a través del profesional universitario de presupuesto, relacionados de la siguiente manera:

RUBRO	NOMBRE RECURSO	BPIN	VALOR
2.3.2.02.02.009.360 2.02	1.2.1.0.00 INGRESOS CORRIENTES DE LIBRE DESTINACIÓN	202500000037801	\$120.000.000,00

4.3. ANÁLISIS DEL ESTUDIO DE PRECIOS DE MERCADO:

Por la naturaleza del mercado, el objeto del contrato y aplicando los principios de transparencia y economía, se procedió a realizar el correspondiente estudio de mercado con el fin de determinar el valor estimado del presupuesto oficial y el promedio objeto del presente proceso.

La Secretaria de Agricultura y desarrollo sostenible Municipal, ha solicitado a diferentes oferentes cotizaciones para determinar el valor de los servicios que se pretende contratar, para determinar los precios del mercado y así cumplir con los parámetros del estudio económico. Los siguientes son datos oficiales extractados de las diferentes cotizaciones:

NOMBRE DEL PROYECTO		FORTALECIMIENTO A LOS EMPRENDIMIENTOS ARAUCANOS PARA MEJORAR LA PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MUNICIPIO DE ARAUCA						
SECRETARÍA RESPONSABLE		Agricultura, Desarrollo Económico y Sostenible Municipal						
ESTUDIO DE MERCADOS								
ITEM	ACTIVIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	COTIZACIÓN 1	COTIZACIÓN 2	COTIZACIÓN 3	VALOR UNITARIO PROMEDIO
1	Papelería, impresión de formatos	Unidad	1	\$ 4.000	3.500,00	4.300,00	4.200,00	\$ 4.000,00
2	Mesa de tinto y agua	Unidad	1	\$ 40.000	44.300,00	37.000,00	38.700,00	\$ 40.000,00
3	Computador portátil rendimiento alto	Unidad	1	\$ 5.210.000	4.782.900,00	5.446.300,00	5.400.800,00	\$ 5.210.000,00
4	Computador portátil rendimiento medio	Unidad	1	\$ 4.075.920	4.093.300,00	4.384.700,00	3.749.760,00	\$ 4.075.920,00
5	Tablet gama alta con Lápiz Óptico	Unidad	1	\$ 3.427.500	3.244.300,00	3.307.600,00	3.730.600,00	\$ 3.427.500,00
6	Tablet de Gama Media con Lápiz Óptico	Unidad	1	\$ 2.860.180	3.038.400,00	2.552.200,00	2.935.400,00	\$ 2.860.180,00

4.4. CUADRO DE COSTOS

Con fundamento en las cotizaciones allegadas por los diferentes proveedores consultados y una vez efectuado el análisis comparativo de precios, condiciones de prestación del servicio, alcance de las actividades requeridas y comportamiento del mercado para este tipo de

Centro Administrativo Municipal(CAM)
 Cra. 24 Entre Calles 18 y 20 PBX: 8853156
 Línea Gratuita Nacional 018000 977781
www.arauca-arauca.gov.co
 Correo: contactenos@arauca-arauca.gov.co
 Código Postal: 810001- Arauca - Arauca (Colombia)



**Municipio de
Arauca**

NIT. 800.102.504-0

procesos, la Entidad procedió a consolidar el presupuesto oficial del proyecto. Para ello se tuvieron en cuenta los valores promedio obtenidos en el estudio de mercado, así como las necesidades técnicas definidas por la Secretaría de Agricultura y desarrollo sostenible Municipal, garantizando que los costos estimados resulten acordes con los precios vigentes del sector y suficientes para asegurar el cumplimiento integral del objeto contractual. En consecuencia, se presenta a continuación el cuadro de costos que soporta el valor oficial estimado del presente proceso de selección:

Ítem	COMPONENTES Y SUS ACTIVIDADES	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	COMPONENTE 1: IMPLEMENTACION DE ESTRATEGIAS DE FORMACION PARA FORTALECER LA COMPETIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE EMPRENDIMIENTOS LOCALES				
1.1	Estrategia de comunicación y difusión	Estrategia	1	\$ 3.094.900,00	\$ 3.094.900,00
1,2	Emprendimientos Fortalecidos Con Talleres de Formación En Habilidades Empresariales (Teóricos)	Taller	16	\$ 2.430.000,00	\$ 38.880.000,00
1,3	Emprendimientos Fortalecidos Con Talleres de Formación En Habilidades Empresariales (Teóricos Y Prácticos)	Taller	16	\$ 3.654.000,00	\$ 58.464.000,00
1,4	Realización De Un Evento De Exposición Y Promoción De Emprendimientos. Expoemprende Arauca 2026	Evento	1	\$ 16.253.600,00	\$ 16.253.600,00
1,5	Plan de negocio personalizado a cada emprendedor	Unidad	40	\$ 82.687,50	\$ 3.307.500,00
VALOR TOTAL					\$ 120.000.000,00

El procedimiento de selección del contratista está sometido a los principios de transparencia, selección objetiva e igualdad de derechos y oportunidades de los que se deriva la obligación de someter a todos los oferentes a las mismas condiciones definidas en la ley, de conformidad a lo anterior y en cumplimiento a lo establecido en el manual de contratación de la Alcaldía del municipio de Arauca, los criterios para seleccionar la oferta más favorable para la entidad, serán Responsabilidad de los líderes que suscriban el anexo 2 denominado **LOS CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE** el cual hace parte integral del presente estudio, y bajo los lineamientos descritos en el numeral 2° del artículo 5° de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 88 de la ley 1474 de 2011 estipula que: La oferta más favorable será aquella que, teniendo en cuenta los factores técnicos y económicos de escogencia y la ponderación precisa y detallada de los mismos contenida en los pliegos de condiciones o sus equivalentes, resulte ser la más ventajosa para la entidad, sin que la favorabilidad la constituyan factores diferentes a los contenidos en dichos pliegos.

5. EL ANÁLISIS DE RIESGO Y LA FORMA DE MITIGARLO

Cumpliendo con lo expresado en el decreto 1082 de 2015, y con base al desarrollo legal, sobre el principio de ecuación contractual, los riesgos previsible que puedan afectar la equivalencia económica del contrato que llegare a adjudicarse, obedecen a riesgos normales que se imputan exclusivamente al contratista afectado.

Por lo anterior se consolido el análisis de riesgos conforme a las tablas establecidas en el citado manual, contenidas en el documento ver **Anexo 1** denominado **MATRIZ DE RIESGO** el cual hace parte integral del presente estudio.

6. LAS GARANTÍAS QUE LA ENTIDAD ESTATAL CONTEMPLA EXIGIR EN EL PROCESO DE CONTRATACIÓN

7.1.FASE PRECONTRACTUAL:

La entidad de conformidad con lo señalado en el artículo 2.2.1.2.3.1.9 del decreto 1082 De 2015 se exigirá a los proponentes, constituir la siguiente garantía:

El proponente debe presentar con la propuesta una garantía de seriedad de la oferta que cumpla con los parámetros, condiciones y requisitos que se indican en este numeral. Cualquier error o imprecisión en el texto de la garantía presentada será susceptible de aclaración por el proponente hasta el término de traslado del informe de evaluación. Sin embargo, la no entrega de la garantía no es subsanable y se rechazará la oferta.

Las características de las garantías son las siguientes:

Característica	Condición
Clase	Cualquiera de las clases permitidas por el artículo 2.2.1.2.3.1.2 del Decreto 1082 de 2015, a saber: (i) contrato de seguro contenido en una póliza, (ii) patrimonio autónomo y (iii) garantía bancaria.
Asegurado/ beneficiario	Municipio de Arauca identificado con Nit. 800102504-0.
Amparos	Los perjuicios derivados del incumplimiento del ofrecimiento en los eventos señalados en el artículo 2.2.1.2.3.1.6 del Decreto 1082 de 2015.
Vigencia	3 meses contados a partir de la fecha de cierre del proceso de contratación.



Característica	Condición
Valor asegurado	Quince por ciento (15%) del presupuesto oficial del proceso de selección
Tomador	- Para las personas jurídicas: la garantía deberá tomarse con el nombre o razón social y tipo societario que figura en el certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio respectiva, y no solo con su sigla, a no ser que en el referido documento se exprese que la sociedad podrá denominarse de esa manera. - Para los proponentes plurales: la garantía deberá ser otorgada por todos los integrantes del proponente plural, para lo cual se deberá relacionar claramente los integrantes, su identificación y porcentaje de participación, quienes para todos los efectos serán los otorgantes de la misma.

Si en desarrollo del proceso de selección se modifica el cronograma, el proponente deberá ampliar la vigencia de la garantía de seriedad de la oferta hasta tanto no se hayan perfeccionado y cumplido los requisitos de ejecución del respectivo contrato.

La propuesta tendrá una validez igual al término de vigencia establecido para la garantía de seriedad de la oferta. Durante este período la propuesta será irrevocable, de tal manera que el proponente no podrá retirar ni modificar los términos o condiciones de la misma, so pena de que la entidad pueda hacer efectiva la garantía de seriedad de la oferta.

La Vigencia de la Garantía será desde la presentación de la oferta y hasta la aprobación de la garantía de cumplimiento del contrato, pero en todo caso deberá prorrogarse su vigencia cuando EL MUNICIPIO DE ARAUCA resuelva ampliar los plazos previstos para la presentación de Propuestas y/o para la evaluación y Adjudicación del Contrato y/o para la suscripción del Contrato. La prórroga deberá ser por un plazo igual al de la ampliación o ampliaciones determinadas por EL MUNICIPIO DE ARAUCA, siempre que la prórroga no exceda de tres (3) meses.

7.2.FASE CONTRACTUAL

Con el fin de garantizar las obligaciones surgidas del contrato, las cuales deben mantenerse vigentes durante su vida y liquidación, ajustadas a los límites, existencia y extensión del riesgo amparado, debe constituirse como mecanismo de cobertura del riesgo una póliza de seguros tal como lo establece el art. 2.2.1.2.3.1.2 del decreto 1082 de 2015.

- **CUMPLIMIENTO GENERAL DEL CONTRATO Y EL PAGO DE MULTAS Y SANCIONES:** con un valor asegurado del veinte por ciento (20%) del valor del contrato, por su término de duración y seis (6) meses más, incluyendo en ellas el pago de multas y cláusula penal pecuniaria. El amparo de cumplimiento del contrato cubrirá a la entidad estatal contratante de los perjuicios directos derivados del incumplimiento total o parcial de las obligaciones nacidas del contrato, así como los perjuicios causados a la entidad estatal como consecuencia de la conducta dolosa o culposa, o de la responsabilidad imputable a los particulares, derivados de un proceso de responsabilidad fiscal. En todo caso el presente amparo deberá permanecer vigente hasta la liquidación del contrato, conforme a lo establecido en el artículo 2.2.1.2.3.1.12 del decreto 1082 de 2015.
- **CALIDAD DEL SERVICIO:** que cubre al municipio de Arauca de los perjuicios imputables al contratista garantizado que surjan con posterioridad a la terminación del



contrato y que se deriven de la mala calidad del servicio prestado, teniendo en cuenta las condiciones pactadas en el contrato, con un valor asegurado del veinte por ciento (20%), del valor total del contrato, por el término de ejecución del mismo y un (1) año más.

- **PAGO DE SALARIOS, PRESTACIONES SOCIALES E INDEMNIZACIONES LABORALES:** Por una cuantía equivalente al diez (10%) por ciento del valor del presente contrato y un término igual al plazo de ejecución más tres (3) años más. Artículo 2.2.1.2.3.1.13 del Decreto 1082 de 2015
- **RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL:** Por una cuantía no inferior a doscientos salarios mínimos mensuales legales vigentes (200 SMMLV) al momento de la expedición de la póliza, y con una vigencia igual al plazo de ejecución del contrato. Artículo 2.2.1.2.3.1.17 del Decreto 1082 de 2015.
- **GARANTIA BUEN MANEJO Y CORRECTA INVERSION DEL ANTICIPO:** por un valor equivalente al cien 01 ciento (100%) del valor del anticipo con una vigencia igual al término del contrato y seis (6) meses más de igual manera deberá mantenerse vigente hasta la etapa de liquidación del contrato, artículo 2.2.1.2.3.1.11 del Decreto 1082 de 2015.

INDEMNIDAD:

El contratista deberá mantener indemne al municipio de Arauca de toda reclamación, demanda, acciones legales o similares, originadas en reclamaciones de terceros, que tengan como causa toda acción u omisión del contratista, subcontratista o dependientes a su cargo y que con ellas haya ocasionado daños, lesiones y/o perjuicios a terceros durante la ejecución del contrato.

Así mismo, el municipio de Arauca podrá hacer uso de la cláusula penal pecuniaria y de la cláusula de multas en caso de presentarse alguna irregularidad en la ejecución contractual, pudiendo acudir incluso al ejercicio de las potestades excepcionales que se pacten dentro del texto contractual. En cualquier evento en que se aumente el valor del contrato o se prorrogue su vigencia, deberá ampliarse o prorrogarse la correspondiente garantía. La aseguradora, responderá al municipio por el pago de todas las sumas que sean exigibles al contratista, por razón del incumplimiento de cualquiera de las obligaciones derivadas del contrato. El municipio de Arauca se reserva el derecho de verificar la autenticidad de la garantía única de cumplimiento a favor de entidades estatales.

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

En cumplimiento al numeral 8 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del decreto 1082 de 2015 del 25 de mayo de 2015, y una vez verificados en la página Web de Colombia compra eficiente y en la del Ministerio de comercio, industria y turismo, los acuerdos comerciales y tratados de libre comercio (TLC), negociables por Colombia en los capítulos de contratación pública, se estableció tal como puede verificarse en el manual para el manejo de acuerdos comerciales en proceso de contratación, expedido por Colombia compra eficiente, precisa:



ESTADOS		Entidad Estatal Incluida	Presupuesto del proceso de contratación es superior al valor del acuerdo comercial	Excepción aplicable al proceso de contratación	Proceso de contratación Cubierto por el acuerdo comercial
ALIANZA PACIFICO	CHILE	SI	NO	NO	NO
	MEXICO	NO	N/A	N/A	N/A
	PERU	SI	NO	NO	NO
CANADA		NO	N/A	N/A	N/A
CHILLE		SI	NO	NO	NO
COREA		NO	N/A	N/A	N/A
COSTA RICA		SI	NO	NO	NO
ESTADOS AELC		SI	NO	NO	NO
ESTADOS UNIDOS		NO	N/A	N/A	N/A
MEXICO		NO	N/A	N/A	N/A
TRIANGULO NORTE	GUATEMALA	SI	NO	NO	SI
	HONDURAS	NO	N/A	N/A	N/A
	SALVADOR	SI	NO	NO	SI
UNION EUROPEA		SI	NO	NO	NO
LA DECISION 439 DE 1998 DE LA SECRETARIA DE LA CAN		SI	SI	NO	SI

De conformidad con lo señalado en el numeral 8 del artículo 2.2.1.1.2.1.1 del decreto 1082 de 2015, una vez verificada la página web del Ministerio de comercio, Industria y turismo, el objeto del presente proceso de selección se encuentra incurso en uno de los tratados Internacionales vigentes denominado TRIANGULO DEL NORTE y LA DECISIÓN 439 DE 1998 DE LA SECRETARIA DE LA CAN.

8. PROMOCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES LOCALES AGROPECUARIOS Y DE LA AGRICULTURA CAMPESINA, FAMILIAR Y COMUNITARIA EN LOS MERCADOS DE COMPRAS PÚBLICAS DE ALIMENTOS (LEY 2046 DE 2020) – DECRETO 248 DE 2021.

El Gobierno Nacional, sancionó la Ley 2046 del 2020, que busca condiciones reales para que todos los programas públicos de suministro y distribución de alimentos promuevan la participación de pequeños productores agropecuarios locales o de agricultura campesina. En ese contexto, las entidades que contraten con recursos públicos la adquisición, suministro y entrega de alimentos tendrán la obligación de hacer la compra a pequeños productores agropecuarios y/o a productores de la agricultura campesina, familiar o comunitaria y sus organizaciones de economía solidaria, promoviendo así el desarrollo agropecuario en el país.

De acuerdo con la ley, las entidades que, con recursos públicos, contraten la adquisición y entrega de alimentos estarán en la obligación de adquirir localmente alimentos comprados a pequeños productores agropecuarios locales y sus organizaciones en un porcentaje mínimo del 30 % del valor total de los recursos del presupuesto destinados a la compra de alimentos.

Para ello, la secretaría de Desarrollo agropecuario y sostenible del departamento de Arauca, cuenta con un listado de productores oferentes a compras públicas locales en la jurisdicción del departamento de Arauca, por ende el futuro contratista se obligará a darle cumplimiento a lo establecido en la norma aplicables como lo es el Decreto 248 de 9 de marzo de 2021, "PARTE 20 - COMPRAS PÚBLICAS DE ALIMENTOS - TÍTULO 1 - COMPRAS PÚBLICAS DE



ALIMENTOS AGROPECUARIOS, en el artículo 2.20.1.1.3. que señala: "Mínimo de Compras públicas de alimentos y suministros de productos agropecuarios a productores agropecuarios locales. Las entidades públicas del nivel nacional, departamental, distrital, municipal, sociedades de economía mixta, y entidades privadas que manejen recursos públicos y operen en el territorio nacional, que contraten, bajo cualquier modalidad, con recursos públicos la adquisición, suministro y entrega de alimentos en cualquiera de sus formas de atención, están en la obligación de adquirir localmente alimentos comprados a pequeños productores agropecuarios locales y/o a productores de la Agricultura Campesina, Familiar o Comunitaria locales y sus organizaciones, en un porcentaje mínimo del treinta por ciento (30%) del valor total de los recursos del presupuesto de cada entidad destinados a la compra de alimentos".

Así mismo, se otorgarán los puntajes adicionales a quienes den cumplimiento a lo señalados en los artículos ARTÍCULO 2.20.1.1.4. Promesa de contrato de proveeduría; **ARTÍCULO 2.20.1.2.1.- ARTÍCULO 2.20.1.2.2. y ARTÍCULO 2.20.1.2.3 del decreto 248 de 10.**
PROMOCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE PEQUEÑOS PRODUCTORES LOCALES AGROPECUARIOS Y DE LA AGRICULTURA CAMPESINA, FAMILIAR Y COMUNITARIA EN LOS MERCADOS DE COMPRAS PÚBLICAS DE ALIMENTOS. (LEY 2046 DE 2020).

El Gobierno Nacional, sancionó la Ley 2046 del 2020, que busca condiciones reales para que todos los programas públicos de suministro y distribución de alimentos promuevan la participación de pequeños productores agropecuarios locales o de agricultura campesina. En ese contexto, las entidades que contraten con recursos públicos la adquisición, suministro y entrega de alimentos tendrán la obligación de hacer la compra a pequeños productores agropecuarios y/o a productores de la agricultura campesina, familiar o comunitaria y sus organizaciones de economía solidaria, promoviendo así el desarrollo agropecuario en el país.

De acuerdo con la ley, las entidades que, con recursos públicos, contraten la adquisición y entrega de alimentos estarán en la obligación de adquirir localmente alimentos comprados a pequeños productores agropecuarios locales y sus organizaciones en un porcentaje mínimo del 30 % del valor total de los recursos del presupuesto destinados a la compra de alimentos.

Para ello, la secretaría de Desarrollo agropecuario y sostenible del departamento de Arauca, cuenta con un listado de productores oferentes a compras públicas locales en la jurisdicción del departamento de Arauca, por ende el futuro contratista se obligará a darle cumplimiento a lo establecido en la norma aplicables como lo es el Decreto 248 de 9 de marzo de 2021, "PARTE 20 - COMPRAS PÚBLICAS DE ALIMENTOS - TÍTULO 1 - COMPRAS PÚBLICAS DE ALIMENTOS AGROPECUARIOS, en el artículo 2.20.1.1.3. que señala: "Mínimo de Compras públicas de alimentos y suministros de productos agropecuarios a productores agropecuarios locales. Las entidades públicas del nivel nacional, departamental, distrital, municipal, sociedades de economía mixta, y entidades privadas que manejen recursos públicos y operen en el territorio nacional, que contraten, bajo cualquier modalidad, con recursos públicos la adquisición, suministro y entrega de alimentos en cualquiera de sus formas de atención, están en la obligación de adquirir localmente alimentos comprados a pequeños productores agropecuarios locales y/o a productores de la Agricultura Campesina, Familiar o Comunitaria locales y sus organizaciones, en un porcentaje mínimo del treinta por ciento (30%) del valor total de los recursos del presupuesto de cada entidad destinados a la compra de alimentos.

Así mismo, se otorgarán los puntajes adicionales a quienes den cumplimiento a lo señalados en los artículos ARTÍCULO 2.20.1.1.4. Promesa de contrato de proveeduría; **ARTÍCULO 2.20.1.2.1.- ARTÍCULO 2.20.1.2.2. y ARTÍCULO 2.20.1.2.3 del decreto 248 de 9 de marzo de 2021.**



9. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO.

Con el presente estudio se demuestra que la alcaldía municipal de Arauca requiere adelantar un proceso de contratación bajo la modalidad de " **SELECCIÓN ABREVIADA DE MENOR CUANTIA**" con la que se pretende cubrir una necesidad de la comunidad, las cuales se encuentran dentro del marco del Plan de Desarrollo ARAUCA PROSPERA Y SEGURA 2024 – 2027.

De igual manera el desarrollo del presente estudio deja clara la conveniencia, así como la oportunidad de la ejecución del proceso contractual que permite identificar los principales actores, el nivel de competencia, las condiciones del mercado y los factores normativos que influyen en la selección de proveedores o contratistas. Este estudio evidencia la necesidad de fortalecer criterios técnicos y económicos en la toma de decisiones, así como asegurar la transparencia y la eficiencia en cada etapa del proceso. Asimismo, se destaca la importancia de contar con un conocimiento profundo del entorno sectorial para diseñar estrategias de contratación que se ajusten a las dinámicas del mercado, fomenten la participación de proveedores calificados y generen valor para la entidad contratante.

En los anteriores términos, se presenta el estudio previo de necesidad, conveniencia, oportunidad, con sujeción a lo previsto en las Leyes 80 de 1993, 1150 de 2007 y el Decreto 1082 de 2015.

Atentamente,

PEDRO NEL REINA TUPANTEVE

Secretaria de Agricultura y desarrollo sostenible Municipal

Proyectó: Paul Bernal - Profesional Universitario SADES

