

ESTUDIOS PREVIOS

LA ASOCIACIÓN DE AUTORIDADES ARHUACAS DE LA SIERRA NEVADA (ASO-CIT), procede a elaborar el presente estudio dando cumplimiento lo establecido en el Manual de Contratación.

1. Identificación del Problema Central.

Baja capacidad productiva de los emprendedores de las artesanías del Pueblo Indígena Mokaná de los municipios de Baranoa, Usiacurí, Tubará, Galapa y Puerto Colombia.

2. Descripción de la situación existente.

El pueblo Mokaná habita actualmente los municipios de Tubará, -Malambo, Galapa, Baranoa, Usiacurí y Piojó, en el departamento del Atlántico. Dividido en dieciséis comunidades, cada una con un cabildo, está bajo la dirección de un Consejo de Ancianos conformado por doscientas personas. Su población se estima en 24.825 individuos, los cuales se encuentran dispersos en varios departamentos del país. La mayor concentración de población de este pueblo indígena, la encontramos en el municipio de Solano – Caquetá con un total de 534 indígenas, seguido del municipio de Turbará - Atlántico con un total de 5.797 personas. (Según la página web de la ONIC).

De acuerdo a sus usos y costumbres, y el poco apoyo en proyectos de inversión, las familias del pueblo Mokaná se dedicaba principalmente a la horticultura. Del mismo modo se encargaban de cultivar plátano, yuca, frijol, ñame, malanga, cacao con fines de autoalimentación así como sustento económico.

Sin embargo, actualmente se ve como una potencialidad el sector de las artesanías ya que cada pieza artesanal Mokaná es elaborada con técnicas heredadas de generación en generación. Entre los materiales más utilizados destacan: las Fibras naturales: Tejidos elaborados con palma de iraca y caña flecha, la arcilla: Utilizada en la alfarería tradicional para la creación de vasijas y figuras y la madera: tallada con precisión para dar forma a esculturas y objetos decorativos, entre otros. Las artesanías Mokaná no son solo objetos decorativos, sino expresiones culturales que cuentan historias de resistencia y tradición.

Es importante tener en cuenta que según el SIEAA (Sistema de Información Estadística de la Actividad Artesanal), el 73,1 % de las 33.558 personas que se dedican al oficio artesanal en Colombia, tiene más de 40 años, y el 29,4% tiene 60 años o más, lo que indica que la actividad artesanal es realizada principalmente por personas adultas o mayores, lo que representa una baja tendencia hacia el relevo generacional.

Con este proyecto de inversión se busca mejorar las condiciones económicas de las mujeres artesanas dando a conocer sus artesanías, promoviendo la transmisión del conocimiento a las nuevas generaciones y fortaleciendo este sector como una fuente de ingresos económicos para la comunidad, es importante resaltar que del 82,6 % de las y los artesanos en Colombia, según el SIEAA el ingreso promedio mensual de sus hogares, por la comercialización de artesanía, es inferior a un Salario Mínimo Mensual Legal Vigente-



SMMLV. De igual forma, este Sistema reporta que las principales dificultades que reportan las 33.678 personas que se dedican a la actividad artesanal en Colombia para comercializar las piezas artesanales son la competencia, el desconocimiento del mercado y los precios.

Adicionalmente, se asocian a dificultades algunas condiciones externas al mercado artesanal como las limitaciones en el transporte, la distancia a los mercados, y el bajo volumen de producción.

Los emprendedores artesanales del Pueblo Indígena Mokaná de los municipios de Baranoa, Usiacurí, Tubará, Galapa y Puerto Colombia enfrentan una baja capacidad productiva, lo cual limita su participación en espacios de comercialización como ferias artesanales y reduce sus oportunidades de generación de ingresos sostenibles.

Esta problemática se presenta en el contexto de un sector artesanal nacional que actualmente emplea a aproximadamente 350.000 artesanos en Colombia, de los cuales cerca de 60 % proviene de zonas rurales e indígenas y alrededor del 65 % son mujeres, representando una actividad socioeconómica significativa para comunidades tradicionales, pero que enfrenta desafíos estructurales.

Además, según estadísticas sectoriales, más de 80 % de las personas artesanas trabajan de forma independiente, con ingresos que en su mayoría se ubican por debajo de un salario mínimo mensual legal vigente y con limitaciones para acceder a mercados formales o capacidades productivas mayores debido a falta de insumos, herramientas y procesos de escala.

En el caso del departamento del Atlántico, donde se ubica la comunidad indígena Mokaná, se observa una presencia significativa de población artesanal, con una proporción notable de artesanos que se reconocen como indígenas, lo cual evidencia la importancia cultural y productiva de este oficio en la región.

Ante este contexto, la insuficiencia de insumos, materias primas (como hilos, mortuto y fibras naturales), herramientas básicas y apoyo productivo genera procesos de producción intermitentes y de baja escala, afectando la calidad, continuidad de la oferta y capacidad de cumplir con volúmenes mínimos para ferias artesanales.

Como consecuencia, las personas artesanas del Pueblo Mokaná enfrentan restricciones para generar ingresos estables, aprovechar mercados locales y regionales, y fortalecer tanto sus saberes ancestrales. Fuente: (Sistema de Información Estadístico de la Actividad Artesanal SSIEAA). Artesanías de Colombia.

De acuerdo con la información del Pueblo Mokaná el sector de las artesanías no ha sido apoyado, pero es un sector que tiene gran potencial, por esto la necesidad de crear espacios de capacitación e innovación, además de articulación con otros productores que permitan la participación de eventos como ferias.

3. ANTECEDENTES.



Los antecedentes del fortalecimiento del sector artesanal en el pueblo indígena Pueblo Mokaná, asentado principalmente en el departamento del Atlántico, se enmarcan en los procesos nacionales de reconocimiento étnico y cultural que, desde la Constitución Política de 1991, han promovido la protección de la diversidad cultural y el respeto por los saberes ancestrales.

A partir de este marco normativo, las comunidades indígenas del Caribe colombiano han venido consolidando iniciativas orientadas a la preservación de sus prácticas tradicionales, entre ellas la producción artesanal como expresión identitaria y medio de subsistencia.

En el ámbito departamental, la Gobernación del Atlántico ha impulsado estrategias de promoción cultural y fortalecimiento productivo a través del programa Artesanías del Atlántico, orientado a mejorar la competitividad, diseño y comercialización de productos artesanales en los municipios del departamento. Estas acciones han permitido visibilizar el potencial creativo de las comunidades, aunque la cobertura y continuidad de los apoyos han sido limitadas frente a las necesidades estructurales del sector indígena.

A nivel nacional, la entidad Artesanías de Colombia ha desarrollado procesos de caracterización, asistencia técnica y acompañamiento empresarial en distintas regiones del país, incluyendo el Caribe. No obstante, los pueblos indígenas con menor acceso a infraestructura productiva y canales de comercialización han enfrentado barreras para integrarse plenamente a estos programas, especialmente en territorios donde predominan economías informales y bajos niveles de asociatividad formal.

En el caso específico del Pueblo Mokaná, la tradición artesanal ha estado vinculada históricamente a prácticas como la elaboración de objetos utilitarios y decorativos con fibras naturales, madera y otros materiales propios del entorno. Estos saberes han sido transmitidos de generación en generación como parte fundamental de la identidad cultural; sin embargo, factores como la pérdida de materias primas, la migración de jóvenes hacia centros urbanos y la baja rentabilidad de la actividad han debilitado la continuidad de los oficios tradicionales.

Adicionalmente, los procesos de planificación territorial y de desarrollo económico en el Atlántico han priorizado sectores como el comercio, la industria y los servicios, dejando en un segundo plano la economía cultural y comunitaria. Si bien se han realizado ferias, exposiciones y espacios de promoción turística, estos esfuerzos no siempre han estado acompañados de políticas sostenidas de formación empresarial, acceso a financiamiento y fortalecimiento organizativo para el Pueblo Indígena como la Mokaná.

En consecuencia, los antecedentes muestran que, aunque existen marcos normativos e iniciativas institucionales orientadas al apoyo del sector artesanal, persisten brechas en cobertura, sostenibilidad y enfoque diferencial étnico. Estas condiciones evidencian la necesidad de estructurar intervenciones específicas que respondan a la realidad sociocultural y productiva del Pueblo Mokaná, garantizando la preservación de su patrimonio cultural y la consolidación de la artesanía como alternativa real de desarrollo económico y autonomía comunitaria.

4. JUSTIFICACIÓN



La artesanía es una expresión cultural viva que conecta identidad, tradición y desarrollo social en Colombia, y en particular en el departamento del Atlántico. A nivel nacional, el sector artesanal agrupa a decenas de miles de personas que mantienen vivos saberes ancestrales, aportando a la diversidad cultural del país y generando empleo en múltiples regiones. Según datos del Sistema de Identificación del Sector Artesanal, el Atlántico tiene cerca de 1 964 artesanos caracterizados, cifra relevante dentro de la estructura artesanal nacional y reflejo del potencial productivo de la región.

En el Atlántico, iniciativas como el programa Artesanías del Atlántico impactan directamente a más de 250 artesanos y a más de 4 000 personas vinculadas a la cadena productiva, distribuidos en 23 municipios y en más de 23 técnicas artesanales diferentes.

Estas cifras muestran cómo el sector no solo conserva saberes tradicionales, sino que también articula comunidades mediante el trabajo colectivo.

Sin embargo, gran parte de este trabajo ocurre en condiciones de informalidad y con acceso limitado a mercados amplios. A nivel nacional, el sector artesanal colombiano se caracteriza por una elevada participación de mujeres (más del 70 % del total de artesanos), lo cual convierte al oficio en una fuente clave de empoderamiento económico para mujeres y familias. Esto subraya la importancia de generar políticas de apoyo que promuevan formalización, acceso a servicios sociales y crecimiento económico sostenible.

Además, el sector artesanal colombiano ha mostrado crecimiento y dinamismo en los últimos años: en 2025, participaron más de 32 000 artesanos de los 32 departamentos en iniciativas de fortalecimiento y comercialización, evidenciando un aumento del 56 % frente al año anterior y mostrando interés creciente por articular unidades productivas, innovar productos y ampliar mercados.

A nivel económico, el valor del mercado de artesanías en Colombia se estima en más de 330 millones de dólares para 2025, impulsado por la exportación de productos artesanales, el turismo cultural y la creciente demanda por bienes hechos a mano. Estos datos confirman que apoyar al sector no solo preserva patrimonio cultural, sino que también representa una oportunidad de desarrollo económico sostenible para regiones como el Atlántico.

El pueblo de Mokaná, dentro del Atlántico, posee una clara vocación artesanal que se traduce en saberes tradicionales transmitidos de generación en generación. El apoyo

institucional y de mercados al talento local fortalece la cohesión social, mejora los ingresos familiares y preserva la memoria cultural del territorio, evitando la desaparición de oficios que son patrimonio colectivo. Invertir en formación, infraestructura productiva, acceso a tecnología y canales de comercialización directa es clave para consolidar estas prácticas.

Finalmente, promover estrategias de apoyo al sector artesanal para el Pueblo Mokaná — como ferias, certificaciones de origen, alianzas internacionales, redes de comercialización digital y programas de emprendimiento— no solo impulsa el desarrollo económico local, sino que también contribuye a la conservación cultural y al reconocimiento internacional del patrimonio intangible de Colombia. Estas acciones consolidan la artesanía como motor de



desarrollo territorial, generando sentido de pertenencia y bienestar para las comunidades artesanales.

Que la **ASOCIACION DE AUTORIDADES ARHUACAS DE LA SIERRA NEVADA – ASOCIT**, Entidad Indígena de carácter especial con personería jurídica, patrimonio propio y autonomía administrativa, sin ánimo de lucro, regida por el derecho interno del pueblo Arhuaco, con amparo la Constitución Nacional en sus Artículos 7, 70, 246, 330, el convenio 169 de la OIT, en cumplimiento de lo dispuesto por el acuerdo 36 del 28 de Agosto de 2026, emitida por la **INSTANCIA DE DECISIÓN DE LOS PUEBLOS Y COMUNIDADES INDÍGENAS SISTEMA GENERAL DE REGALÍAS**, a través de la cual se prioriza, aprueba y se designa entidad ejecuta del proyecto de Inversión con código Bpin 2025I00010146, la ASOCIACIÓN DE AUTORIDADES ARHUACAS DE LA SIERRA NEVADA (ASOCIT), debe adelantar las actuaciones necesarias para seleccionar al contratista que coadyuvare en la materialización de las actividades para el 2025I00010146 **FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DEL SECTOR DE ARTESANÍAS DE LAS COMUNIDADES INDÍGENAS MOKANÁ EN LOS MUNICIPIOS DE BARANOA GALAPA USIACURÍ TUBARÁ Y PUERTO COLOMBIA EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO**.

1. EL OBJETO A CONTRATAR, CON SUS ESPECIFICACIONES, LAS AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS REQUERIDOS PARA SU EJECUCIÓN.

1.1. OBJETO A CONTRATAR

El objeto del contrato a celebrar será **FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DEL SECTOR DE ARTESANÍAS DE LAS COMUNIDADES INDÍGENAS MOKANÁ EN LOS MUNICIPIOS DE BARANOA GALAPA USIACURÍ TUBARÁ Y PUERTO COLOMBIA EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO**".

1.2. CLASIFICACIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR

El Objeto del contrato a celebrar, se identifica con los siguientes códigos UNSPSC hasta el cuarto nivel:

Clasificación UNSPSC	Descripción
14111606	Papel para artes y Artesanías
60121100	Lienzos, películas, tableros y papeles de artista
60122000	Equipos de Tejido, Pespunteado y Cocido y Accesorios
60124100	Materiales de Proyectos Multiculturales y Accesorios
93141711	Servicios de Promoción de Artesanías Tradicionales
94121602	Clubes de Artesanías

1.3 OBJETIVO GENERAL:

Fortalecer la capacidad productiva de los emprendedores de las artesanías del Pueblo Indígena Mokaná de los municipios de Baranoa, Usiacurí, Tubará, Galapa y Puerto Colombia.



1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Aumentar la capacidad de acceso a activos productivos por parte de los artesanos
- Aumentar el acceso a recursos financieros y mecanismos de apoyo productivo
- Mejorar la articulación de los productores con programas institucionales de fortalecimiento artesanal.
- Fortalecer el conocimiento y saber ancestral para la producción artesanal
- Aumentar los espacios de transmisión intergeneracional y para dar a conocer los saberes artesanales.
- Aumentar el interés de las nuevas generaciones en la actividad artesanal.

1.5 ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN

Una vez identificado la necesidad o problemática referida por la población objetiva, se procedió a la identificación de una alternativa de solución al problema, para identificar la alternativa de solución se estableció el cumplimiento de unos criterios entre ellos menores costos de inversión, apropiación del proyecto, aceptación social, mejor calidad de vida de las familias beneficiarias del proyecto para aumentar los ingresos de las familias beneficiarias.

Fortalecimiento productivo integral, capacitación y dotación de materia prima.

1.5.1 ANÁLISIS TÉCNICO DE LA ALTERNATIVA SELECCIONADA

El siguiente proyecto de inversión contara con un tiempo de ejecución física y financiera de 9 meses, de los cuales, serán de la etapa de ejecución 6 meses, 2 meses de la etapa precontractual y 1 mes de liquidación.

El proyecto de inversión está estructurado para beneficiar a 682 artesanos del Pueblo Mokaaná, asentados en los municipios de Baranoa, Puerto Colombia, Galapa, Usiacurí y Tubará Departamento del Atlántico, donde se realizarán las siguientes actividades.

1.1. Entregar materiales e insumos para la formación y elaboración de los productos artesanales (se realizará la entrega de insumos para 682 artesanos).

1.2. Realizar una feria artesanal para la promoción y divulgación de las artesanías (Se realizará una feria artesanal en Barranquilla, en la cual participaran 17 artesanos, que llevarán las artesanías elaboradas durante 4 meses por los artesanos de cada comunidad, parcialidad o cabildo).

2.1. Realizar escuelas de formación para transferir conocimientos (Se desarrollarán cuatro (4) capacitaciones en cada comunidad, parcialidad o cabildo: dos (2) orientadas al fortalecimiento del diseño de producto y la innovación, y dos (2) enfocadas en costos, fijación de precios, rentabilidad, comercialización y ventas).

1.6 ACTIVIDADES A EJECUTAR:

A continuación, se permite realizar la descripción detallada de cada actividad mencionada anteriormente, con sus respectivas especificaciones técnicas.



Entregar materiales e insumos para la formación y elaboración de los productos artesanales:

Una de las actividades principales del proyecto de inversión es la entrega de materiales e insumos a cada una de las comunidades, parcialidad o cabildo del Pueblo Mokaná, de conformidad con las habilidades y conocimiento de artesanías que tiene cada una, de acuerdo con los ejercicios de caracterización y diagnóstico se beneficiarán un total de 680 artesanos.

Estas dotaciones se van a entregar en los primeros 3 meses del cronograma en cada de una de las comunidades, parcialidad o cabildo y cada uno de los artesanos informando los productos que deben entregar con los insumos que se les van a entregar.

A continuación, se realiza la descripción de los materiales e insumos a entregar por municipio y comunidad, parcialidad o cabildo y los insumos que se esperan recibir durante la ejecución del proyecto:

MUNICIPIO	INSUMO	UNIDAD	CANTIDAD	PRODUCTOS A ELABORAR
Usiacurí (42 artesanos)	Rollos de alambre (calibre 22 a 8)	UN	126	1. Mochilas (Iracá/fique): 2 por artesano para un total de 84.
	Palma de Iraca (1kg)	KG	420	
	Bejuco de Cadena (1kg)	KG	126	
	Pita	ROLLOS	126	
	Pirola Currican Kliche	UN	84	
	Cuerda 9,3 Color *100	UN	84	
	Hilo para bordar	MT	126	
	Mortuto (1kg)	KG	126	
	Kit Artesanal para Mochila	UN	126	



Nit 900293148-2.

Tintes (Industriales y naturales, 1 unidad de 100g/ml)	G/ML	84	2. Totumos decorados: 15 por artesanos para un total de 630.
Agujas Surtido	KIT	126	
Pintura en tela surtida en color	UN	126	
Tela Fique	MT	126	3. Cestas /piezas en bejuco: 5 por artesano para un total de 210.
Liencillo	MT	126	
Papel maché 20 lbs c/u	UN	42	
Caja alfiler	UN	84	
Balines	UN	1.260	4. Bisutería (aretes, collares, pulseras): 30 por cada artesano para un total de 1.260.
Silicona en Barra	UN	1.260	
Juego de pinzas de bisutería	KIT	42	
Pinzas con punta de Silicona	KIT	42	
Quemador flameador para totumo	UN	84	5. Bordados/textiles: 10 por cada artesano para un total de 420.
Gas para flamea	UN	84	
Hilaya para bisutería	KIT	84	
Totuma (1 unidad grande)	UN	1.260	6. Papel maché (mascaras /artesanías): 10 por cada artesano para un total de 420.
Argollas pequeñas	UN	3.360	
Argollas grandes	UN	3.360	
Perlas #2, #4 y #6	UN	126	
Murano imitación	Bolsa	126	
Hualla para bisutería	rollos	126	
Alambre bisutería	rollos	126	
Hilo Nailon	rollos	84	
Nailon elástico	rollos	84	
Agujas para mostacillas	UN	1.260	
Tambores para bordar	UN	126	
Cordon de cola de raton surtida	MT	126	
Conos grandes de macrame en variedades	UND	126	
Tela punta en cruz	MT	126	
Recina para brillar GL	UN	42	
Anzuelo aretes	UN	1.260	

Correo: henrymmk@hotmail.com



Nit 900293148-2.

Argolla para insertar arete	UN	7.560
Hilo búfalo varios colores	UN	126
Silicona Liquida	UN	126
Correderas de variedades de colores	UN	1.680
Pinza guaya	UN	126
Set de regla	UN	42
Compás	UN	42
Marco para segueta Amarillo y Negro Joni	UN	126
Pegantes	Galones	42
Transportador	UN	42

MUNICIPIO	INSUMO	UNIDAD	CANTIDAD	PRODUCTOS A ELABORAR
Puerto Colombia (50 artesanos)	Mototool con fresa, con eje flexible	UN	50	1. Mochilas (Iracá/fique): 2 por artesano para un total de 100.
	Palma de Iraca (1kg)	KG	400	
	Bejuco de Cadena (1kg)	KG	150	
	Papel maché 20 lbs c/u	UN	50	2. Totumos decorados: 15 por artesanos para un total de 750.
	Totuma (1 unidad grande)	UN	1.500	
	Pita	ROLLOS	150	
	Hilo para bordar	MT	150	3. Papel maché (mascaras /artesanías): 10 por cada artesano para un total de 500.
	Agujas Surtido	KIT	150	
	Mortuto (1kg)	KG	150	
	Tintes (Industriales y naturales, 1 unidad de 100g/ml)	G/ML	100	
	Periegrafador	UN	50	
	Pirola Currican Kliche	UN	100	
	Marco para segueta Amarillo y Negro Joni	UN	150	
	Cuerda 9,3 Color *100	UN	100	
	Pegantes	Galones	50	
	Pintura Acrílica 120ml Fx Arte	ML	250	
	Gas para flamea	UN	100	



Nit 900293148-2.

MUNICIPIO	INSUMO	UNIDAD	CANTIDAD	PRODUCTOS A ELABORAR
Galapa (50 artesanos)	Engrudo (1kg)	KG	50	1. Mochilas (Iracá/fique): 2 por artesano para un total de 100.
	Pigmentos (100g)	G	100	
	Marco para segueta Amarillo y Negro Joni	UN	150	
	Palma de Iraca (1kg)	KG	500	2. Totumos decorados: 15 por artesanos para un total de 750.
	Bejuco de Cadena (1kg)	KG	150	
	Papel maché 20 lbs c/u	UN	50	
	Totuma (1 unidad grande)	UN	1.500	
	Pita	ROLLOS	150	3. Cestas /piezas en bejuco: 5 por artesano para un total de 250.
	Hilo para bordar	MT	150	
	Agujas Surtido	KIT	150	
	Mortuto (1kg)	KG	150	
	Kit Artesanal para Mochila	UN	150	4. Papel maché (mascaras /artesanías): 10 por cada artesano para un total de 500.
	Pirola Currican Kliche	UN	100	
	Cuerda 9,3 Color *100	UN	100	
	Tintes (Industriales y naturales, 1 unidad de 100g/ml)	G/ML	100	
	Pintura Acrílica 120ml Fx Arte	ML	150	5. Mortuto (artesanías): 2 por artesano para un total de 100.
	Papel (Resma de 500h) 2.5 KG	KG	50	
	Gas para flamea	UN	100	
	Laca de Secado Rápido Aerosol Transparente 330ml Fx Arte	ML	500	
	Pinceles Surtidos para manualidades (Paquete de 10)	UN	150	
	Moldes (Kit surtidos de 5)	UN	150	

MUNICIPIO	INSUMO	UNIDAD	CANTIDAD	PRODUCTOS A ELABORAR
Tubará (180 artesanos)	Agujas Surtido	KIT	540	1. Mochilas (Iracá/fique): 2 por artesano para un total de 360.
	Hilo para bordar	MT	540	
	Pirola Currican Kliche	UN	360	
	Cuerda 9,3 Color *100	UN	360	
	Pita	ROLLOS	540	
	Marco para segueta Amarillo y Negro Joni	UN	540	
	Mortuto (1kg)	KG	540	



NIT 900293148-2.

Tintes (Industriales y naturales, 1 unidad de 100g/ml)	G/ML	360	2. Totumos decorados: 15 por artesanos para un total de 2.700.
Herramientas Básicas (Set)	SET	180	
Pintura en tela surtida en color	UN	540	3. Cestas /piezas en bejuco: 5 por artesano para un total de 900.
Tela Fique	MT	540	
Liencillo	MT	540	4. Bisuteria (aretes, collares, pulseras): 30 por cada artesano para un total de 5.400.
Papel maché 20 lbs c/u	UN	180	
Correderas de variedades de colores	UN	5.400	5. Bordados/textiles: 10 por cada artesano para un total de 1.800.
Pinza guaya	UN	540	
Caja alfiler	UN	360	6. Papel maché (mascaras /artesanías): 10 por cada artesano para un total de 1.800.
balines	UN	5.400	
Anzuelo aretes	UN	5.400	7. Mortuto (artesanías): 2 por artesano para un total de 360.
Argolla para insertar arete	UN	28.800	
Hilo búfalo varios colores	UN	540	
Silicona Liquida	UN	540	
Silicona en Barra	UN	5.400	
Juego de pinzas de bisuteria	KIT	180	
Pinzas con punta de Silicona	KIT	180	
Quemador flameador para totumo	UN	360	
Gas para flamea	UN	360	
Hilaya para bisuteria	KIT	360	
Pegantes	Galones	180	
Totuma (1 unidad grande)	UN	5.400	
Argollas pequeñas	UN	10.800	
Argollas grandes	UN	10.800	
Perlas #2,#4 y #6	UN	540	
Murano imitación	Bolsa	540	
Hualla para bisutería	rollos	540	
Alambre bisutería	rollos	540	
Hilo Nailon	rollos	360	
Nailon elástico	rollos	360	
Agujas para mostacillas	UN	5.400	
Tambores para bordar	UN	540	
Cordón de cola de raton surtida	MT	540	
Conos grandes de macrame en variedades	UND	540	
Tela punta en cruz	MT	540	



	Recina para brillar GL	UN	180	
--	------------------------	----	-----	--

MUNICIPIO	COMUNIDAD	INSUMO	UNIDAD	CANTIDAD	PRODUCTOS A ELABORAR
Baranoa	Baranoa (200 artesanos)	Hilo para bordar	MT	600	1. Macramé: 5 tejidos por artesano para un total de 1.000. 2. Totumos decorados: 15 por artesanos para un total de 3.000. 3. Cestas en fibras: 5 por artesano para un total de 1.000. 4. Bisuteria (aretes, collares, pulseras): 30 por cada artesano para un total de 6.000. 5. Bordados/textiles: 10 por cada artesano para un total de 2.000. 6. Papel maché (mascaras /artesanías): 10 por cada artesano para un total de 2.000. 7. Tejidos: 2 por artesano para un total de 400.
		Marco para segueta Amarillo y Negro Joni	UN	600	
		Fibras Naturales (1kg)	KG	600	
		Tintes (Industriales y naturales, 1 unidad de 100g/ml)	G/ML	400	
		Herramientas Básicas (Set)	SET	400	
		Agujas Surtido	KIT	600	
		Hilo para bordar	MT	600	
		Pintura en tela surtida en color	UN	600	
		Tela Fique	MT	600	
		Liencillo	MT	600	
		Papel maché 20 lbs c/u	UN	200	
		Correderas de variedades de colores	UN	6.000	
		Pinza guaya	UN	600	
		Caja alfiler	UN	400	
		balines	UN	6.000	
		Anzuelo aretes	UN	6.000	
		Argolla para insertar arete	UN	30.000	
		Hilo búfalo varios colores	UN	600	
		Silicona Liquida	UN	600	
		Silicona en Barra	UN	6.000	
		Juego de pinzas de bisuteria	KIT	200	
		Pinzas con punta de Silicona	KIT	200	
		Quemador flameador para totumo	UN	400	



Nit 900293148-2

Pegantes	Galones	200
Gas para flamea	UN	400
Hilaya para bisutería	KIT	400
Totuma (1 unidad grande)	UN	6.000
Argollas pequeñas	UN	12.000
Argollas grandes	UN	12.000
Perlas #2, #4 y #6	UN	600
Murano imitación	Bolsa	600
Hualla para bisutería	rollos	600
Alambre bisutería	rollos	600
Hilo Nailon	rollos	400
Pirola Currican Kliche	UN	400
Cuerda 9,3 Color *100	UN	400
Bastidor/Telar sencillo	UN	200
Nailon elástico	rollos	400
Agujas para mostacillas	UN	6.000
Tambores para bordar	UN	600
Cordon de cola de raton surtida	MT	600
TIJERA MULTIUSO 7.5	UN	400
Conos grandes de macrame en variedades	UND	600
Tela punta en cruz	MT	600
Recina para brillar GL	UN	200
Peine y punzón	UN	400
Cinta Métrica	UN	400
Aguja Crochet Kit	KIT	400

MUNICIPIO	COMUNIDAD	INSUMO	UNIDAD	CANTIDAD	PRODUCTOS A ELABORAR
Baranoa	Pital	Mototool con fresa, con eje flexible	UN	80	
		Agujas Surtido	KIT	240	



(80 artesanos)	Hilo para bordar	MT	240	1. Macramé: 5 tejidos por artesano para un total de 400. 2. Totumos decorados: 15 por artesanos para un total de 1.200. 3. Cestas en fibras: 5 por artesano para un total de 400. 4. Bisutería (aretes, collares, pulseras): 30 por cada artesano para un total de 2.400. 5. Bordados/textiles: 10 por cada artesano para un total de 800. 6. Papel maché (mascaras /artesanías): 10 por cada artesano para un total de 800.
	Pintura en tela surtida en color	UN	240	
	Tela Figue	MT	240	
	Liencillo	MT	240	
	Papel maché 20 lbs c/u	UN	80	
	Correderas de variedades de colores	UN	2.400	
	Pinza guaya	UN	240	
	Caja alfiler	UN	160	
	balines	UN	2.400	
	Anzuelo aretes	UN	2.400	
	Argolla para insertar arete	UN	12.000	
	Hilo búfalo varios colores	UN	240	
	Silicona Liquida	UN	240	
	Silicona en Barra	UN	2.000	
	Juego de pinzas de bisutería	KIT	80	
	Pinzas con punta de Silicona	KIT	80	
	Quemador flameador para totumo	UN	160	
	Gas para flamea	UN	160	
	Hilaya para bisutería	KIT	160	
	Totuma (1 unidad grande)	UN	2.400	
	Argollas pequeñas	UN	4.800	
	Argollas grandes	UN	4.800	
	Pelras #2, #4 y #6	UN	240	
	Murano imitación	Bolsa	240	
	Hualla para bisutería	rollos	240	
	Alambre bisutería	rollos	240	
	Hilo Nailon	rollos	160	
	Nailon elástico	rollos	160	
	Agujas para mostacillas	UN	2.400	



INSTRUMENTOS

		Tambores para bordar	UN	240	
		Pirola Currican Kliche	UN	160	
		Cuerda 9,3 Color *100	UN	160	
		Marco para segueta Amarillo y Negro Joni	UN	240	
		Pegantes	Galones	80	
		Cordon de cola de raton surtida	MT	240	
		Conos grandes de macrame en variedades	UND	240	
		Tela punta en cruz	MT	240	
		Recina para brillar GL	UN	80	
		Periegrafador	UN	80	
		Pintura Acrilica 120ml Fx Arte	ML	240	
		Bejuco de Cadena (1kg)	KG	240	
		Pita	ROLLOS	240	

MUNICIPIO	COMUNIDAD	INSUMO	UNIDAD	CANTIDAD	PRODUCTOS A ELABORAR
Baranoa	Sibarco (80 artesanos)	Agujas Surtido	KIT	240	1. Mochilas: 2 por artesano para un total de 160.
		Hilo para bordar	MT	240	
		Marco para segueta Amarillo y Negro Joni	UN	240	2. Totumos decorados: 15 por artesanos para un total de 1.200.
		Mortuto (1kg)	KG	240	
		Gas para flamea	UN	160	
		Palma de Iraca (1kg)	KG	800	3. Cestas en fibras: 5 por artesano para un total de 400.
		Bejuco de Cadena (1kg)	KG	240	
		Papel maché 20 lbs c/u	UN	80	
		Totuma (1 unidad grande)	UN	2.400	
		Pita	ROLLOS	240	
		Pegantes	Galones	80	

INSTRUMENTOS

		Pirola Currican Kliche	UN	160	4. Papel maché (mascaras /artesanías): 10 por cada artesano para un total de 800.
		Cuerda 9,3 Color *100	UN	160	
		Tintes (Industriales y naturales, 1 unidad de 100g/ml)	G/ML	160	5. Mortuto (artesanías): 2 por artesano para un total de 160.
		Recipientes tintura	UN	80	
		Lijas	UN	2.000	
		Guantes y protección	caja	80	
		TIJERA MULTIUSO 7.5	UN	80	
		Fibras Naturales (1kg)	KG	240	

Realizar una feria artesanal para la promoción y divulgación de las artesanías

Con la entrega de los insumos los artesanos podrán entregar los siguientes implementos para poder llevar a la ciudad de Barranquilla a la realización de la Feria Artesanal que tendrá como propósito dar a conocer al Pueblo Mokaná y sus artesanías, en tal sentido, los artesanos en el marco del proyecto deberán elaborar unas artesanías mínimas con los insumos que se van a entregar, de los cuales el 10% deben entregarse para ser llevados a la Feria y que esperan ser vendidos y poder obtener nuevos clientes:



Productos a entregar	Usiacurí	Puerto Colombia	Galapa	Tubará	Baranoa			TOTAL	PARA LA FERIA
					Baranoa	Pital	Sibarco		
Mochila	84	100	100	360			160	804	80
Totumas	630	750	750	2.700	3.000	1.200	1.200	10.230	1.023
Cestas	210		250	900	1.000	400	400	3.160	316
Bisutería	1.260			5.400	6.000	2.400		15.060	1.506
Bordados	420			1.800	2.000	800		5.020	502
Papel Maché	420	500	500	1.800	2.000	800	800	6.820	682
Mortuto			100	360			160	620	62
Macramé					1.000	400		1.400	140
Tejidos					400			400	40

Cada una de las comunidades, parcialidad o cabildo elegirán una persona que acompañara la Feria y las que tienen más artesanos podrán enviar hasta dos personas, la feria podría durar hasta 5 días para vender y mostrar la cultura del Pueblo Mokaná.

El proyecto incluye el apoyo de hospedaje, vuelos y alimentación de estas 15 personas, además el alquiler del salón, las adecuaciones para montar los Stand, 21 stand en maderas y el transporte de los materiales. Además, incluye 50 cuñas radiales para dar a conocer la realización de la feria y que las personas acompañen y vayan a la feria.

Realizar escuelas de formación para transferir conocimientos

Esta actividad se divide en dos capítulos principales el primero es el fortalecimiento artesanal y el segundo dedicado al emprendimiento y empresarización. Los talleres se realizarán en cada comunidad, parcialidad o cabildo para los 682 artesanos, cada taller va a durar 6 horas.

En cada comunidad se realizarán 4 talleres y participarán los artesanos de cada comunidad, los talleristas irán a cada comunidad:

Comunidad	Artesanos Beneficiarios
Baranoa	200
Galapa	50
Pital	80
Puerto Colombia	50
Sibarco	80
Tubará	180
Usiacurí	42
Total general	682



Estos serían los temas a tratar en cada uno de los capítulos, que se desarrollan con más profundidad en el plan de capacitaciones:

Fortalecimiento técnico del oficio artesanal

Este módulo busca mejorar las habilidades prácticas de los artesanos en el manejo de materiales y técnicas tradicionales (iraca, fique, bejuco, totumo, entre otros). Se abordan procesos como preparación de la materia prima, tejido, ensamblaje, acabados y control de calidad, con el fin de obtener productos más resistentes, funcionales y estéticamente atractivos.

a. Diseño de producto e innovación Se orienta a fortalecer la capacidad creativa de los artesanos mediante el desarrollo de nuevos diseños, combinaciones de materiales y adaptación a tendencias del mercado.

Incluye la creación de líneas o colecciones, identidad cultural del producto y diferenciación, permitiendo ofrecer artesanías con mayor valor agregado. (6 horas).

b. Rescate y fortalecimiento del conocimiento ancestral

Este tema busca preservar las técnicas tradicionales y el valor cultural de las artesanías, promoviendo la transmisión de saberes entre generaciones. También se trabaja la identidad cultural como elemento diferenciador en los productos. (4 horas)

c. Uso sostenible de materias primas

Se promueve el aprovechamiento responsable de recursos naturales como fibras, palma, bejuco y totumo, garantizando su conservación. Incluye buenas prácticas ambientales, reducción de desperdicios y uso eficiente de materiales, lo cual es cada vez más valorado en el mercado. (2 horas)

2. Emprendimiento y empresarización

a. Costos de producción y fijación de precios

En este tema se enseñan herramientas para calcular los costos reales de cada producto (materia prima, mano de obra, tiempo y otros gastos). Además, se orienta sobre cómo establecer precios de venta adecuados que garanticen rentabilidad, competitividad y sostenibilidad del negocio artesanal. (2 horas)

b. Comercialización y estrategias de venta

Se brindan herramientas para mejorar la venta de productos en ferias, mercados locales y otros canales. Incluye técnicas de atención al cliente, presentación del producto,

negociación, empaques y exhibición (vitrinismo), con el objetivo de aumentar las ventas y posicionar mejor las artesanías. (4 horas)

c. Marketing digital para artesanos

Este módulo introduce el uso de herramientas digitales para promocionar y vender



artesanías, como redes sociales (Instagram, Facebook y WhatsApp Business). Se enseña fotografía de producto, creación de catálogos digitales y estrategias básicas de publicación para llegar a más clientes. (4 horas)

d. Emprendimiento y fortalecimiento organizativo

Se enfoca en el desarrollo de habilidades empresariales, como la organización del negocio, planificación, asociatividad y formalización (registro, facturación básica, etc.). Busca que los artesanos pasen de producir de manera informal a gestionar su actividad como un emprendimiento sostenible. (2 horas)

Profesionales que brindarán los talleres del proyecto de inversión.

Los profesionales que acompañarán los talleres:

- (1) Un artesana o artesano que tenga conocimiento ancestral y de innovación.
- (1) Profesional en administración de empresas, de ciencias sociales, ingeniero industrial o diseño gráfico, con conocimientos de emprendimientos manejo de comercialización y de ventas en internet.

ACTIVIDAD 2.1 Realizar escuelas de formación para transferir conocimientos	
DENOMINACIÓN TÉCNICA DEL BIEN	(1) Un artesana o artesano que tenga conocimiento ancestral y de innovación, con mínimo 3 años de experiencia específica en elaboración y temas específicos de artesanías para la comercialización.
ACTIVIDAD	2 capacitaciones
DESCRIPCIÓN	<u>Capacitación No. 1: Fortalecimiento técnico del oficio artesanal</u>



artesanos en el manejo de materiales y técnicas tradicionales (iraca, fique, bejuco, totumo, entre otros). Se abordan procesos como preparación de la materia prima, tejido, ensamblaje, acabados y control de calidad, con el fin de obtener productos más resistentes, funcionales y estéticamente atractivos.

Objetivo De los Cargo:

Funciones Específicas:

- Coordinar con el líder del proyecto el desplazamiento a los puntos establecidos para brindar capacitación en el territorio.
- Preparar los temas en material didáctico que facilite la comprensión de la información en los participantes.
- Brindar capacitaciones de acuerdo con los temas relacionados en el objetivo del proyecto los cuales están especificados.
- Basarse en la metodología establecida para el desarrollo de las capacitaciones.
- Entregar al coordinador del proyecto informe final del desarrollo de las capacitaciones con sus respectivas evidencias (registro fotográfico – listados de asistencia).

Número de personas capacitadas: 682 personas participaron en los talleres, las cuales se distribuyen en siete puntos de encuentro de acuerdo con las distancias más cercanas entre comunidades indígenas. Los puntos de encuentro para las capacitaciones se especificarán en el número de participantes por capacitación.

Número de personas por capacitación:

Primera comunidad en Usiacurí: En esta comunidad se capacitarán 42 personas, distribuidas en (1) grupo.

Segunda comunidad en Puerto Colombia: En esta comunidad se capacitarán 50 personas, distribuidas en (1) grupo.

Tercera Comunidad en Pital: En esta comunidad se capacitarán 80 personas, distribuidas en (1) un grupo.



	<i>Cuarta Comunidad en Baranoa:</i> En esta comunidad se capacitarán 200 personas, distribuidas en (4) cuatro grupos de 50 personas por capacitación. <i>Quinta Comunidad en Galapa:</i> En esta comunidad se capacitarán 50 personas, distribuidas en (1) un grupo. <i>Sexta Comunidad en Sibarco:</i> En esta comunidad se capacitarán 80 personas, distribuidas en (1) un grupo. <i>Séptima Comunidad en Tubará:</i> En esta comunidad se capacitarán 180 personas, distribuidas en (3) tres grupos de 60 personas por capacitación. Intensidad horaria por capacitación: la jornada de capacitación está establecida por día. Metodología de las capacitaciones: Teóricas – Practicas. Número total de capacitaciones: 2 capacitaciones. Lugar: Definido por cada una de las comunidades. Subtemas de las capacitaciones: - Diseño de producto e innovación - Rescate y fortalecimiento del conocimiento ancestral - Uso sostenible de materias primas Forma de pago del profesional responsable de la capacitación: Una vez el profesional cumpla con las obligaciones específicas de la capacitación, haga entrega del respectivo informe con los soportes requeridos, se procederá con el pago del número de capacitaciones realizadas.
DENOMINACIÓN	- (1) Profesional en administración de empresas, de



TÉCNICA DEL BIEN	ciencias sociales, ingeniero industrial o diseño gráfico, con conocimientos de emprendimientos manejo de comercialización y de ventas en internet.	
ACTIVIDAD	2 capacitaciones	
DESCRIPCIÓN	1. CAPACITACIÓN N° 2: Emprendimiento y empresarialización Perfil. Profesional en administración de empresas, de ciencias sociales, ingeniero industrial o diseño gráfico con dos (02) años de experiencia en actividades con comunidades indígenas, experiencia en comercialización y manejo del negocio de artesanías. Objetivo De los Cargo: Desarrollar e implementar procesos de capacitación en emprendimiento y empresarialización dirigidos a las comunidades indígenas beneficiarias, orientados al fortalecimiento de capacidades organizativas, administrativas y comerciales del sector artesanal, con el fin de mejorar la generación de ingresos, la sostenibilidad de los emprendimientos y su articulación efectiva a mercados a través del manejo de páginas de internet. Funciones Específicas: --- Coordinar con el líder del proyecto el desplazamiento a los puntos establecidos para brindar capacitación en el territorio. - Preparar los temas en material didáctico que facilite la comprensión de la información en los participantes. - Brindar capacitaciones de acuerdo con los temas relacionados en el objetivo del proyecto los cuales están especificados. - Basarse en la metodología establecida para el desarrollo de las capacitaciones. - Entregar al coordinador del proyecto informe final del desarrollo de las capacitaciones con sus respectivas evidencias (registro fotográfico – listados de asistencia). Número de personas capacitadas: 682 personas artesanas	participaran en los talleres, las cuales se distribuyen en cada una de sus comunidades como la capacitación 1. Intensidad horaria por capacitación: la jornada de capacitación iniciará a las 8am hasta las 12 del medio día - cada capacitación contará con un tiempo de 30 minutos por tema. (se realizará pausa activa de 5 minutos para continuar con la jornada de capacitación.) Metodología de las capacitaciones: Teóricas – Prácticas. Número total de capacitaciones: 2 capacitaciones. Lugar: Definido por cada una de las comunidades. Subtemas de las capacitaciones: - Costos de producción y fijación de precios. - Comercialización y estrategias de venta - Marketing digital para artesanos - Emprendimiento y fortalecimiento organizativo Forma de pago del profesional responsable de la capacitación: Una vez el profesional cumpla con las obligaciones específicas de la capacitación, haga entrega del respectivo informe con los soportes requeridos, se procederá con el pago del número de capacitaciones realizadas. ELABORACIÓN DE LAS CARTILLAS La cartilla sobre el tema del Taller No. 1: Fortalecimiento técnico del oficio artesanal estará orientada a consolidar y mejorar las capacidades prácticas de las artesanas y artesanos en el desarrollo de su labor, integrando tanto el conocimiento ancestral como procesos de innovación aplicada al producto artesanal. Su contenido abordará de manera clara y didáctica temas como el reconocimiento y uso adecuado de materias primas tradicionales —entre ellas iraca, fique, bejuco y totumo—, la preparación y tratamiento de los materiales, las técnicas de tejido, ensamblaje, terminados y control de calidad. Asimismo, incluirá orientaciones sobre diseño de producto, mejora de acabados, funcionalidad,



NIT 900295148-2.

resistencia y presentación estética, promoviendo el rescate de saberes propios de las comunidades y el uso sostenible de los recursos naturales. La cartilla servirá como una guía práctica de consulta para reforzar el aprendizaje adquirido en las jornadas teórico-prácticas desarrolladas en cada comunidad.

Por su parte, del Taller No. 2: Emprendimiento y empresarización estará enfocada en fortalecer las capacidades organizativas, administrativas y comerciales de las personas artesanas, con el fin de mejorar la sostenibilidad de sus actividades productivas y ampliar sus oportunidades de generación de ingresos. En este material se explicarán conceptos fundamentales sobre costos de producción, fijación de precios, estrategias de comercialización, ventas, atención al cliente y uso de herramientas digitales para promocionar y vender artesanías a través de internet. De igual manera, la cartilla incluirá contenidos relacionados con emprendimiento, fortalecimiento organizativo y nociones básicas para avanzar hacia procesos de empresarización acordes con la realidad de las comunidades indígenas. Su propósito será brindar una herramienta pedagógica sencilla, útil y contextualizada, que permita a los participantes comprender mejor cómo transformar su producción artesanal en una actividad económicamente más organizada, visible y sostenible.

La presente cartilla reúne en un solo documento los contenidos desarrollados en los talleres de fortalecimiento técnico del oficio artesanal y emprendimiento y empresarización, con el fin de brindar a las comunidades artesanas una herramienta práctica de consulta y aprendizaje. Su contenido integra conocimientos sobre materias primas, técnicas de elaboración, diseño, innovación, calidad, costos, comercialización y marketing digital, promoviendo el fortalecimiento productivo y organizativo del sector artesanal desde una perspectiva cultural, económica y sostenible.

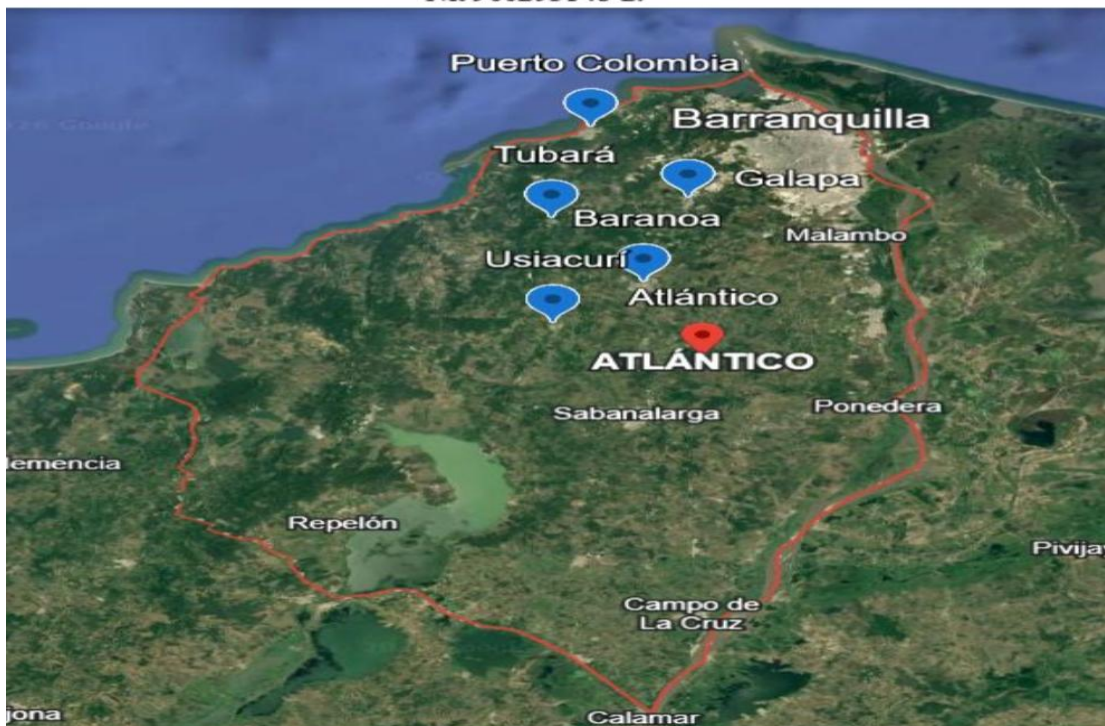
1.7 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El departamento del Atlántico administrativamente está conformado por 5 subregiones, divididas en 22 municipios y 1 distrito, sin reconocimiento de resguardos Indígenas, pero con un censo del 39.061 indígenas del Pueblo Mokaná. Ilustración 1. Ubicación de las comunidades, parcialidad o cabildo indígenas Mokaná.



CABILDO LOCAL DE BARANOA

*Acto Administrativo 2053 Junio 16 De 1999-Oficio 106-12023 Mayo 25 De 2006
Dirección General De Asuntos Étnicos-Ministerio Del Interior Y De Justicia
Nit 900293148-2.*



Fuente: propia.

1.8 CRITERIOS DE SELECCIÓN DE BENEFICIARIOS.

Como primera instancia se socializo el proyecto con los cabildos y se procedió con la caracterización a través de encuestas realizadas en las comunidades indígenas y así, seleccionar los posibles beneficiarios, los beneficiarios deben cumplir con unos criterios

mínimos que garanticen la sostenibilidad y vida del proyecto de inversión.

1.8.1 Los criterios de selección son los siguientes:

- Familias que se encuentren asentadas en las comunidades, parcialidad o cabildo del Pueblo Mokaná por más de 3 a 5 años en adelante.
- Que pertenezcan al Pueblo indígena Mokaná en su tradición.
- Debe cumplir con los criterios de caracterización – suministrando datos personales
– anexo cedula de ciudadanía – registro fotográfico del estado actual de la estufa – fogón donde desarrolla la cocción de alimentos – firma y huella de la persona que será el beneficiario del proyecto.



Familias en los cuales las mujeres son cabeza de familia – Mujeres/Hombres Cabeza de familia.

- Familias que no hayan sido beneficiarias en otros proyectos financiados con recursos del Sistema General de Regalías.
- Familias que estén con disposición de aprender y elaborar las artesanías.
- Familia que cumpla con lo establecido en la ficha de caracterización.
- Familias que no cuenten con apoyos de otros proyectos en el sector de artesanías.
- Solo se beneficiará un miembro por núcleo familiar.
- La persona que realice la caracterización de los beneficiarios junto con el representante de la comunidad indígena – tendrá como obligación explicar los alcances en cuanto a responsabilidades al ser beneficiarios de un proyecto con recursos del estado. (explicar al detalle las veedurías que tiene la comunidad por la ejecución del proyecto – veedurías de las entidades de control y cuál es la responsabilidad que tiene cada beneficiaria).
- El representante legal de la comunidad indígena será el responsable de validar el listado de beneficiarios teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente.
- El representante legal de la comunidad indígena será quien liderara todo alcance en cuanto a responsabilidades y toma de decisiones, ya que es el representante legal quien responderá por la debida ejecución y sostenimiento del proyecto de inversión.

1.8.2 Descripción criterios de remplazo de beneficiarios.

En caso que uno de los beneficiarios actuales del proyecto de inversión, presente alguna situación adversa el cual no pueda continuar con el ejercicio de beneficiario, será reemplazado por otro integrante de la comunidad quien cumpla con todos los criterios establecidos en la selección de los beneficiarios del proyecto.

- El responsable de identificar y reemplazar al beneficiario, será el representante legal del Cabildo Gobernador.
- Se debe elaborar un acta donde quede explicito la causa del remplazo del beneficiario, mencionando Nombre, apellidos, número de identificación, Comunidad a la que pertenecía, identificar número en el listado original de los beneficiarios – en el cual hará énfasis al nuevo beneficiario.
- Las causas del remplazo deben estar justificadas o enfocadas a situaciones adversas – Fallecimiento – desplazamiento, no permanencia a la comunidad como traslados a otros territorios.
- El representante legal del Cabildo Indígena, debe informar a la entidad ejecutora por medio del acta mencionada anteriormente.



1.9 SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

La sostenibilidad del proyecto estará a cargo de cada beneficiario del proyecto y del representante legal de las comunidades indígenas, para ello se realizará la firma de actas de sostenibilidad donde se explica los alcances y compromisos, donde el beneficiario es el mayor responsable en garantizar el funcionamiento y operación de los bienes entregados.

El seguimiento y control se realizará 6 meses después de la culminación del proyecto.

Los costos de pre-inversión en materiales se estiman con base en precios de mercado de fibras naturales, insumos complementarios y consumos técnicos por tipo de producto artesanal. Se incluyen materiales para prototipos, procesos de capacitación y pérdidas por ajuste productivo, equivalentes aproximadamente al 13% del costo total de insumos. Esta inversión permite validar diseños, estandarizar procesos y reducir riesgos en la fase de implementación del proyecto.

Para la producción de las artesanías que se llevarían a la feria aprox. para estas cantidades se requiere una pre-inversión en la compra de los materiales que se podría describir de la siguiente manera:



Producto	Consumo material	Costo insumo unitario
Mochila	2 kg fibra	\$80.000
Totuma	0.2 kg + acabado	\$10.000
Cesta	1 kg fibra	\$40.000
Bisutería	insumos pequeños	\$8.000
Bordados	hilos/tela	\$10.000
Papel maché	papel + pegante	\$6.000
Morroto	fibra + tintes	\$12.000
Macramé	hilo grueso	\$15.000
Tejidos	fibra/hilo	\$12.000

Producto	Cantidad	Costo unitario	Total
Mochila	804	\$80.000	\$64.320.000
Totumas	10.230	\$10.000	\$102.300.000
Cestas	3.160	\$40.000	\$126.400.000
Bisutería	15.060	\$8.000	\$120.480.000
Bordados	5.020	\$10.000	\$50.200.000
Papel Maché	6.820	\$6.000	\$40.920.000
Morroto	620	\$12.000	\$7.440.000
Macramé	1.400	\$15.000	\$21.000.000

Tejidos	400	\$12.000	\$4.800.000
TOTAL	\$ 537.860.000		

Aplicando criterio técnico:

Comercialización (5%): \$26.893.000, Capacitación (3%): \$16.135.000 Y Mermas (5%): \$26.893.000, para un total de pre-inversión de aprox. \$608 millones.

Por otro lado, la venta de las artesanías podría generar aprox. los siguientes ingresos, con base en precios reales de mercado en Colombia para artesanías similares, se pueden estimar valores promedio razonables:



Producto	Cantidad	Precio	Ingreso
Mochila	804	\$100.000	\$80.400.000
Totumas	10.230	\$15.000	\$153.450.000
Cestas	3.160	\$40.000	\$126.400.000
Bisutería	15.060	\$30.000	\$451.800.000
Bordados	5.020	\$25.000	\$125.500.000
Papel Maché	6.820	\$20.000	\$136.400.000
Morroto	620	\$25.000	\$15.500.000
Macramé	1.400	\$35.000	\$49.000.000
Tejidos	400	\$30.000	\$12.000.000

Ingreso total estimado es de aprox. \$1.150.450.000, es una proyección conservadora-media, no inflada, los precios están dentro del rango real de mercado artesanal en Colombia. La mayor participación en ingresos proviene de la Bisutería (39%), Totumas (13%) y Cestas (11%). Esto indica que el proyecto depende más de productos de alta rotación que de alto valor unitario.

En conclusión, el proyecto tiene un alto potencial de generación de ingresos (\$1.150 millones) menos los egresos (\$608 millones), que dan una utilidad aprox. de \$542 millones, siempre que se garantice la comercialización total, que se mantengan estándares de calidad y se acceda a mercados (ferias, turismo, canales comerciales).

2. VERIFICACIÓN PLAN ANUAL DE CONTRATACIÓN:

El proyecto de **FORTALECIMIENTO ECONÓMICO DEL SECTOR DE ARTESANÍAS DE LAS COMUNIDADES INDÍGENAS MOKANÁ EN LOS MUNICIPIOS DE BARANOA, GALAPA, USIACURÍ, TUBARÁ Y PUERTO COLOMBIA, EN EL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO**, identificado con el Código Bpin 2025I00010146, se encuentra contemplado en el Plan anual de Adquisiciones de ASOCIT.

3. OBLIGACIONES DE LAS PARTES

3.1 Obligaciones del Contratista

El contratista, en cumplimiento del objeto contractual, realizará las siguientes actividades:

- Cumplir con las obligaciones necesarias para el perfeccionamiento y ejecución del contrato.
- Vincular el personal profesional, técnico y operativo necesario para el cumplimiento de las obligaciones del contrato. En caso de que sea necesario el reemplazo de algún miembro del equipo de trabajo calificado y respecto del cual se haya hecho alguna exigencia en el pliego de condiciones, deberá presentar la justificación valedera ante el Supervisor y la hoja de vida del reemplazante, quien deberá cumplir con las calidades, preparación académica y la experiencia general y específica exigida en el pliego de condiciones, para efectos de su aprobación.
- Hacer partícipes a las comunidades



beneficiarias de cada una de las actividades que integran el objeto del contrato a celebrar. d). Entregar los materiales e insumos para la formación y elaboración de los productos artesanales para aumentar la capacidad de acceso a activos productivos por parte de los artesanos de las comunidades beneficiarias. e). Realizar la feria artesanal para la promoción y divulgación de las artesanías. f). Conformar las escuelas de formación para transferir conocimientos y saberes ancestral para la producción artesanal. g) Celebrar y ejecutar los subcontratos necesarios para la realización de los trabajos, garantizando que estos no darán lugar al surgimiento de ningún tipo de vínculo o responsabilidad entre el subcontratista y ASOCIT, sin embargo estos deben ser previamente autorizados. h) Contar con una oficina central que, entre otros aspectos, le preste soporte en asuntos de orden técnico, socio-ambiental, legal, administrativo, financiero y contable para la ejecución del proyecto. i) Responder por cualquier tipo de reclamación, judicial o extrajudicial, que instaure, impulse o en la que coadyuve el personal, los subcontratistas o un tercero contra ASOCIT, por causa o con ocasión del contrato. j) Garantizar la buena calidad de los, insumos, materiales y demás elementos utilizados para el cumplimiento del objeto del contrato. j) Realizar periódicamente el registro fotográfico y fílmico del avance del proyecto, procurando mostrar la ejecución de las actividades y de los bienes suministrados. k) Elaborar las actas de entrega parcial y final de las actividades. l) Rendir y elaborar los informes, conceptos, estudios y demás trabajos que se le soliciten en desarrollo del contrato, y en general presentar toda la información y documentación requerida por el supervisor. m) Cumplir las especificaciones técnicas señaladas en el proyecto de inversión objeto del contrato. n) Cumplir con la totalidad de los alcances descritos en la invitación y sus anexos, los cuales que hacen parte integral del contrato, además de las especificaciones técnicas del proyecto de Inversión con código Bpin 2025I00010146. n) Informar oportunamente al contratante sobre cualquier eventualidad que pueda surgir y que implique retraso en el desarrollo del contrato. ñ) El Contratista deberá mantener a todo el personal que labore en el proyecto, debidamente identificado. o) Recibir las visitas que hagan los miembros de ASOCIT como entidad contratante para verificar el cumplimiento y ejecución del contrato, al igual que los funcionarios o agentes de la asociación. p) Constituir las garantías que amparen el cumplimiento, del contrato en los términos que establece el Manual Interno de Contratación y en el presente contrato. q) Asumir el pago de los salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales de todo el personal que ocupe en la ejecución del contrato y mantenerse al día en el pago de seguridad social integral y obligaciones parafiscales. r) Presentar las facturas de cobro parciales del valor del contrato, anexando todos sus soportes y documentos necesarios para ello.

Obligaciones de ASOCIT Como Entidad Contratante:

ASOCIT en desarrollo del contrato, además de Velar por el estricto cumplimiento de los principios de la función pública, consagrados en los artículos 209 y 267 de la Constitución Política, deberá cumplir las siguientes obligaciones: a). Exigir al contratista el cumplimiento idóneo y oportuno del objeto del contrato, velando por que este se ejecute con apego a las especificaciones técnicas señaladas en el proyecto de inversión Bpin 2025I00010146, el cual integra el presente vínculo obligacional. b) Ordenar el pago del valor del contrato en la cantidad, forma y oportunidades pactadas. c) Brindar la colaboración y proporcionar la información y/o documentación que sea necesaria para el adecuado cumplimiento del contrato; así como atender y tramitar los requerimientos y consultas que formule el contratista, durante la ejecución del contrato. d) Aprobar las garantías o las modificaciones a las mismas que el contratista constituya siempre que estas cumplan las condiciones de



suma asegurada, vigencias y amparos, exigidas en el contrato. **e)** Cumplir y hacer cumplir las condiciones pactadas en el contrato y en los documentos que de él forman parte. **F)** Expedir el certificado de ejecución del contrato a solicitud del contratista, una vez este haya cumplido con todas las obligaciones derivadas del mismo. **G)** Suscribir en conjunto con el contratista y el interventor, las actas de inicio, suspensión, reinicio, de comité de avance, de modificación, de supresión, de recibo parcial, de recibo final, de terminación, de liquidación del contrato, y cualquier otra que se genere durante la ejecución de los trabajos. **H)** Gestionar la participación activa de la comunidad donde se ejecuta el proyecto, para que realicen el seguimiento, antes, durante y después de la ejecución del mismo. **i)** Verificar el cumplimiento de la ejecución del contrato y conminar al contratista en caso de retardos, defectos de ejecución y/o incumplimientos, adelantar los procedimientos establecidos en el Manual Interno de contratación para la imposición de las multas y/o sanciones y hacer efectivas las garantías, iniciar las acciones contractuales y legalmente establecidas de manera oportuna para obtener las indemnizaciones del caso. **J)** Recibir a satisfacción las actividades ejecutadas. **K)** Adelantar los trámites tendientes a la liquidación del contrato dentro de los términos establecidos en el presente contrato y en el manual de Contratación de ASOCIT. **L)** Resolver las peticiones y consultas que le haga el contratista dentro de los términos legales.

PLAZO DE EJECUCIÓN Y VIGENCIA CONTRACTUAL

El plazo de ejecución del contrato será de **SEIS (6) MESES**, previo el cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento (Firma del Contrato), Ejecución (Registro Presupuestal - Constitución y Aprobación de la Garantía de Cumplimiento y la Póliza de Responsabilidad Civil Extracontractual) firma del Acta de Inicio. La Vigencia del Contrato será hasta su liquidación.

LUGAR DE EJECUCIÓN Y DOMICILIO CONTRACTUAL

El objeto del proyecto, se ejecutará en los Municipios de Baranoa, Galapa, Usiacurí, Tubará y Puerto Colombia, en El Departamento de Atlántico.

Para todos los efectos legales derivados del contrato a celebrar, el Domicilio contractual, será el Municipio de Valledupar, Departamento del Cesar.

INTERVENTORIA

ASOCIT, contratará el interventor del contrato que pretende celebrarse, de manera que se garantice que quien ejercerá la inspección, vigilancia y control integral de la ejecución del proyecto a ejecutarse, sea una persona independiente de las partes, con la suficiente capacidad, conocimientos y experiencia para responder por el cumplimiento idóneo y adecuado del contrato, en los términos del Manual interno de Contratación y lo dispuesto por el acuerdo 36 del 28 de Agosto de 2026.

SUPERVISIÓN

La Supervisión de la ejecución del contrato será ejercida por el Representante de ASOCIT, a través del profesional, designado o por un profesional contratado para tales efectos.



AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS REQUERIDOS PARA LA EJECUCIÓN

Para este proyecto no se requiere ni permisos ni Licencias

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

En razón a la cuantía estimada para el proyecto, la modalidad de escogencia del contratista será la invitación Publica a Presentar Oferta, conforme lo prescrito por el Manual de Contratación de ASOCIT.

PRESUPUESTO OFICIAL

El valor estimado del proyecto, se estimó en la suma de **TRE MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y UN MILLONES SETECIENTOS TRECE MIL CUATRO PESOS (\$3.881.713.004,00)**, de acuerdo con las actividades, cantidades, valores unitarios y totales que se describen a continuación:

ESTIMACIÓN DEL VALOR DEL CONTATO

El valor del contrato se estimó con base en el siguiente presupuesto:

Ítem	Objetivo	Actividades	Producto	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Valor total	Administración	Valor total + Administración
1	Aumentar la capacidad de acceso a activos productivos por parte de los artesanos	1.1. Entregar materiales e insumos para la formación y elaboración de los productos artesanales	Artesanías en palma de iraca, en tela y demás	Unidad	42	\$ 5.757.906	\$ 241.832.052	\$ 42.423.487,00	\$ 284.255.539,00
			Mochila de carga, conchas de mar y totumo	Unidad	50	\$ 2.544.575	\$ 127.228.750	\$ 42.423.486,79	\$ 169.652.236,79
			Mochilas, totuma y cestas en bejuco de cadena	Unidad	80	\$ 5.647.486	\$ 451.798.880	\$ 42.423.486,79	\$ 494.222.366,79
			Artesanías en fibras y tejidos varios	Unidad	200	\$ 5.328.642	\$ 1.065.728.400	\$ 42.423.486,79	\$ 1.108.151.886,79
			Papel maché para elaboración	Unidad	50	\$ 2.404.587	\$ 120.229.350	\$ 42.423.486,79	\$ 162.652.836,79



		ón de máscaras						
		Mochilas, totuma y productos mixtos	Unidad	80	\$ 2.065.116	\$ 165.209.280	\$ 42.423.486,79	\$ 207.632.766,79
		Mochilas y totumos	Unidad	180	\$ 5.082.801	\$ 914.904.180	\$ 42.423.486,79	\$ 957.327.666,79
		Transporte e insumos	Unidad	2%		\$ 61.738.618		
		TOTAL ACTIVIDAD 1.1				\$ 3.148.669.510	\$ 235.225.790,00	\$ 3.383.895.300,00
		1.2. Realizar una feria artesanal para la promoción y divulgación de las artesanías	Unidad	1	\$ 53.880.600	\$ 53.880.600	\$ 33.603.684,00	\$ 87.484.284,00
		TOTAL COMPONENTE 1				\$ 3.202.550.110	\$ 268.829.474,00	\$ 3.471.379.584,00
2	Fortalecer el conocimiento y saber ancestral para la producción artesanal	2.1. Realizar escuelas de formación para transferir conocimientos	Unidad	4	\$ 94.182.434	\$ 376.729.736	\$ 33.603.684,00	\$ 410.333.420,00
		TOTAL COMPONENTE 2				\$ 376.729.736	\$ 33.603.684,00	\$ 410.333.420,00
		TOTAL COSTOS DIRECTOS				\$ 3.579.279.846	\$ 302.433.158,00	\$ 3.881.713.004,00

FORMA COMO SE CALCULARON LOS PRECIOS UNITARIOS

Para determinar los precios unitarios de los ítems del proyecto a ejecutar, se cotizó, promedió y detalló los costos relativos al valor de los actividades a ejecutar, los elementos a suministrar, la contratación del personal técnico y profesional, entre otros costos asociados a la ejecución del proyecto, sumado los costos indirectos asociados al cumplimiento del contrato.

a. ANTICIPO Y FORMA DE PAGO



ASOCIT, entregará al contratista un anticipo equivalente al cincuenta por ciento (50%) del valor del contrato, y pagará el valor del mismo en cuotas mensuales, de acuerdo con las bienes e insumos suministrados y las actividades ejecutadas en cada periodo, a los precios unitarios fijos ofertados por el contratista en su ofrecimiento económico.

Desembolso del anticipo De Conformidad con lo establecido en el Manual de Contratación ASOCIT, ordenará girar a favor del contratista el valor del anticipo, una vez se cumplan las siguientes condiciones: a) Que se haya perfeccionado el contrato con la firma de las partes. b) Que se haya expedido el Certificado del Registro presupuestal. c) Que se haya Constituido por parte de EL CONTRATISTA, la Garantía Única de Cumplimiento del Contrato y la Póliza de Responsabilidad Civil Extracontractual y estas se hayan aprobado por ASOCIT. d) Que se presente por parte de EL CONTRATISTA un plan de inversión del anticipo, y este sea aprobado por el interventor del contrato. e) Que EL CONTRATISTA presente tanto al interventor como al supervisor del contrato, una copia de la certificación bancaria de la cuenta separada a nombre del proyecto, para el manejo único de los recursos del Anticipo. g) Que el interventor otorgue su concepto favorable para el giro del anticipo.

Manejo del anticipo El anticipo se manejará así: **a)** Una vez el interventor haya aprobado el plan de inversión del Anticipo, el contratista deberá abrir una cuenta Bancaria separada a nombre del proyecto, para el manejo único de los recursos del anticipo, cuya certificación será entregada a ASOCIT, como requisito previo para ordenar el giro de los recursos **b)** ASOCIT, ordenará por intermedio del Representante Legal y visto bueno del supervisor, el giro del valor del anticipo a la cuenta que el contratista haya aperturado, dentro de los ocho (8) días hábiles siguientes a la fecha en que este haya presentado debidamente la cuenta de cobro correspondiente con todos sus soportes. **c)** El anticipo será amortizado mediante una deducción del cincuenta por ciento (50%) sobre valor de cada cuenta de cobro que deba pagarse al contratista, hasta su amortización total. **d)** Los dineros del anticipo se entregan AL CONTRATISTA a título de mera tenencia y Conservan su condición de Fondos Públicos hasta que sean amortizados, momento hasta el cual su mal manejo y el cambio de su destinación darán lugar a las acciones legales correspondientes. Además, no se podrá destinar el anticipo a la especulación económica, ni distraerse al pago de obligaciones distintas a las directamente surgidas del contrato. **e)** El contratista deberá presentar junto con su cuenta de cobro un informe al interventor y/o supervisor del contrato que contenga: una relación detallada del estado de la inversión del anticipo, indicando las sumas invertidas y comprometidas y sus correspondientes rubros acompañados con los documentos soportes respectivos y los extractos donde se reflejen los rendimientos financieros de la cuenta; dichos rendimientos (en caso de que se generen) deberán ser consignados en una cuenta que para el momento señale ASOCIT, dentro de los cinco (5) días siguientes a la fecha del abono de la cuenta, para hacer uso de ellos. **f)** La entrega del anticipo está sujeta a la realización de todos los trámites presupuestales, administrativos, contables y financieros que se requieran por parte de ASOCIT.

Pagos Parciales Del Valor Del Contrato: ASOCIT, ordenará los pagos parciales con su respectiva amortización del 50% por concepto del anticipo otorgado, todo lo cual se regirá por las siguientes reglas: El cien por-ciento (100%) del valor del contrato en **ACTAS PARCIALES**, previo el cumplimiento de los siguientes requisitos: **a)** Que el contratista levante un acta de entrega parcial identificando: el ítem y la descripción de los bienes e insumos suministrados y las actividades desarrolladas en cada periodo, , su valor unitario, su valor total, el porcentaje de avance y el porcentaje faltante frente a la cantidad total



requerida y frente a lo programado en cada periodo, el periodo dentro del cual se realizaron las actividades, el número del acta y su fecha de elaboración, las observaciones y/o salvedades del caso, y la firma del contratista. **b)** Que el contratista entregue un informe de ejecución del periodo, a las cuales deberán anexarse las actas de entrega y participación de los beneficiarios en cada una de las actividades, los registros fílmicos y fotográficos de la ejecución de cada actividad desarrollada para dar cumplimiento al objeto del contrato. **c)** Que el contratista entregue la constancia de los aportes al sistema de seguridad social integral y el pago de sus obligaciones parafiscales. **d)** Que la interventoría certifique cada una de los bienes e insumos suministrados y las actividades ejecutadas, los servicios prestados, los cuales deberán cumplir con las especificaciones técnicas señaladas en el proyecto de inversión con código Bpin 2025I00010146. **e)** Que se presente la factura respectiva por parte del contratista. **f)** Que el supervisor emita concepto favorable para el pago respectivo. Acerca de Las actividades realmente ejecutadas además deben ser verificables. Para el pago final, además de la información anterior, el contratista deberá entregar, El proyecto del acta de terminación del contrato y liquidación de mutuo acuerdo del mismo, y esta acta obtenga el visto bueno del interventor y del supervisor y se encuentre debidamente firmada por el contratista, con todos los soportes. Que el contratista aporte la prueba del pago de su nómina de trabajadores (salarios y prestaciones sociales), y los correspondientes aportes al sistema de seguridad social y aportes parafiscales y el interventor emita un certificado de revisión y cumplimiento del pago de seguridad social del contratista. Que el interventor expida un certificado de recibo final a entera satisfacción. Constancia de consignación de los rendimientos financieros generados en la cuenta bancaria establecida para el giro de los recursos del proyecto.

Nota 1: En caso de que el contratista esté obligado a facturar electrónicamente, este deberá presentar la factura electrónica validada previamente por la DIAN, como requisito necesario para el pago, conforme a las disposiciones señaladas en el Decreto 358 del 5 de marzo de 2020, en concordancia con lo dispuesto en la Resolución 0042 del 5 de mayo de 2020 y demás normas que los modifiquen, complementen o sustituyan. En todo caso, la radicación de la factura por parte del contratista y el reconocimiento de esta por parte de la entidad solo procederá una vez el contratista cumpla con los demás requisitos para pago de acta parcial o final establecidas por las partes en la presente cláusula.

Nota 2: Los pagos se ordenarán dentro de los OCHO (8) días siguientes a la presentación de la cuenta de cobro o factura, siempre que esta cumpla con los requisitos exigidos en el contrato y en la ley

Nota 3: ASOCIT no se hace responsable por las demoras presentadas en el trámite para el pago al Contratista cuando ellas fueren ocasionadas por encontrarse incompleta la documentación de soporte o no ajustarse a cualquiera de las condiciones establecidas en el presente Contrato.

Nota 4: El Contratista deberá acreditar para cada pago derivado del contrato, que se encuentran al día en el pago de aportes parafiscales relativos al Sistema de Seguridad Social Integral, así como los propios del Sena, ICBF y Cajas de Compensación Familiar, cuando corresponda.

SOPORTE PRESUPUESTAL



El pago del valor del contrato se hará con cargo al certificado de Disponibilidad presupuestal No. 526 expedido por el Sistema de Presupuestos y Giros de Regalías, el 24 de Septiembre de 2026, por valor de **CUATRO MIL CIENTO SESENTA Y CIETE MILLONES OCHOCIENTOS VEINTINUEVE CIENTO VEINTICUATRO PESOS (\$4.167.829.124,00).**

4. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE.

Para ser declarados habilitados y obtener puntaje dentro del presente proceso de selección de contratista, los proponentes deberán cumplir los requisitos mínimos y los criterios de ponderación que se exponen a continuación:

REQUISITOS HABILITANTES

Antes de calificar las propuestas, se verificará el cumplimiento de los requisitos mínimos habilitantes por parte de los proponentes.

Para acreditar el cumplimiento de los requisitos habilitantes, los proponentes deberán diligenciar el formato de acreditación de tales requisitos, dispuesto como anexo del pliego de condiciones.

Los Proponentes podrán subsanar la forma como acreditarán los requisitos habilitantes hasta el término de traslado del informe de evaluación.

El cumplimiento de los requisitos habilitantes no otorgará puntaje alguno. Su no cumplimiento dará lugar a declarar NO HABILITADO al proponente respectivo.

REQUISITOS HABILITANTES	VERIFICACIÓN
Capacidad Jurídica	Cumple / No Cumple
Capacidad Financiera	Cumple / No Cumple
Capacidad organizacional	Cumple / No Cumple
Condiciones de Experiencia	Cumple / No Cumple
Equipo de trabajo	Cumple / No Cumple

CAPACIDAD JURÍDICA

Para demostrar su capacidad jurídica, los proponentes deberán anexar a su oferta los siguientes documentos, con la información solicitada y en el orden aquí establecido, acreditando los siguientes requisitos:

1. Carta de presentación de la oferta: El proponente deberá diligenciar el anexo denominado "Carta de presentación de la oferta" que para el efecto disponga el contratante, y que constituye uno de los anexos del pliego de condiciones. Dicha carta debe estar firmada por el proponente o por el representante legal del proponente, o por



el representante del proponente plural, o por la persona que tiene facultades para contratar en su nombre y obligarla.

En caso de que la propuesta se presente a través de apoderado, deberá acreditarse tal condición, Mediante el aporte del poder legalmente otorgado (Artículo 24 de la ley 962 de 2005) y deberá estar debidamente facultado para obrar en nombre y representación del proponente y para comprometerlo en la presentación de la propuesta. En este caso la oferta deberá estar avalada como ya se explicó.

La sola presentación de esta carta significará que el proponente conoce y acepta la asignación de riesgos previsible efectuada por ASOCIT, y que declara baja la gravedad de juramento que no está incurso en causal alguna de inhabilidad, incompatibilidad, conflicto de interés o prohibición alguna para contratar con ASOCIT, a que se refieren la Constitución Política, el artículo 6 de la ley 610 de 2000, ley 617 de 2000 y ley 710 de 2001 y demás normas concordantes y complementarias. Cuando la inhabilidad o incompatibilidad sobrevenga en un proponente, se entenderá que renuncia a la participación en este proceso de selección de contratista. Si la incompatibilidad o inhabilidad, sobreviniere en uno de los miembros de un Consorcio o Unión Temporal, este cederá su participación a un tercero, previa autorización de ASOCIT.

ASOCIT, podrá verificar la información contenida en la carta de presentación de la oferta.

2. **Documento de Identificación:** Se debe aportar la copia de la cédula de ciudadanía del proponente que sea persona natural, del representante legal del proponente si este es una persona jurídica; y si es proponente plural, deberá aportar la de las personas naturales y la de los representantes legales de las personas jurídicas que lo integren, conforme el Decreto 4969 del 23 de julio de 2009. Los representantes legales extranjeros, deberán presentar la copia de su pasaporte, y si se encuentran residenciados en Colombia, presentarán la copia de la Cédula de extranjería.
3. **Certificado de existencia y representación legal:** (El proponente singular y de los integrantes del proponente plural). Si el proponente es persona jurídica nacional o extranjera con domicilio o sucursal en Colombia, deberá aportar su certificado de existencia y representación legal emitido por la Cámara de Comercio de su jurisdicción, dentro de los Treinta (30) Días calendarios previos a la fecha de cierre del proceso. En dicho certificado deberán constar la NO limitación de facultades del Representante Legal para presentar oferta por el monto de esta y celebrar el contrato en caso de resultar adjudicatario; si el representante legal del proponente tiene alguna limitación para la presentación de la oferta o para la suscripción del contrato, deberá presentar la copia del acta de reunión en donde el órgano social competente lo autoriza para el efecto; además, si en el certificado de existencia y representación legal se remite a los estatutos de la sociedad para determinar las limitaciones al Representante legal, se deberá anexar copia de dichos estatutos o del extracto de ellos en donde consten dichas limitaciones. El objeto social deberá comprender labores o actividades que tengan relación directa con el objeto de la presente contratación; y la duración del



proponente o de todos sus integrantes debe ser, como mínimo, igual al plazo de ejecución del contrato y un (1) año más, contado a partir de la fecha de cierre del proceso. La matrícula mercantil deberá encontrarse renovada para la vigencia 2025. - Si la propuesta se presenta a nombre de una sucursal, se deberá anexar el certificado de ésta y el de la casa principal. Cuando se trate de personas jurídicas extranjeras, que no tengan establecida sucursal en Colombia, deberán comprobar su existencia y representación legal de conformidad con las normas de su país de origen.

4. **REGISTRO MERCANTIL:** Si el proponente es persona natural, deberá aportar su registro mercantil emitido por la Cámara de Comercio de su jurisdicción, dentro de los Treinta (30) Días calendarios previos a la fecha de cierre del proceso.

En dicho registro se deberá relacionar la actividad económica del oferente, la cual debe guardar relación con el objeto de la convocatoria.

5. **Documento de Información de proponente plural:** El proponente también podrá ser un consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura, en este caso el proponente debe el formato de información sobre el consorcio, la unión temporal o la mencionada sociedad, en el cual debe constar la participación de cada uno de sus miembros, las reglas básicas que regulan las relaciones entre ellos, su responsabilidad y la representación del Proponente. Si se trata de una Unión temporal, deberá señalarse además los términos y extensión de la participación en la propuesta y en su ejecución. En caso de que no se señale si se actúa a título de consorcio o unión temporal, o si no es clara la conformación de los proponentes, ASOCIT interpretará que actúa como consorcio; y para el caso de las uniones temporales, si no se discriminan los porcentajes, se asumirá que cada integrante tiene el mismo porcentaje. La incapacidad legal de alguno de los miembros del consorcio o unión temporal para desarrollar el objeto del contrato a celebrar, o si la vigencia de la persona jurídica de uno o ambos miembros es inferior a la exigida en los Pliegos de Condiciones dará lugar a que la propuesta sea inhabilitada.

En el evento de ser el adjudicatario un CONSORCIO O UNION TEMPORAL deberá obtener el NIT respectivo, así como llevar a cabo el cumplimiento de los demás requisitos legales exigidos. Para efectos del cumplimiento del requisito de duración de las personas jurídicas cuya constitución se promete, de las uniones temporales o de los consorcios, a que se refieren los párrafos anteriores, debe entenderse por "plazo del contrato" el lapso de tiempo transcurrido entre el perfeccionamiento del contrato y la fecha del acta de liquidación del mismo.

6. **Certificado de inscripción en el RUP:** Los proponentes deberán presentar su certificado de inscripción, calificación y clasificación en el Registro Único de Proponentes –RUP vigente y en firme, expedido dentro de los treinta (30) días calendarios anteriores a la fecha de límite de presentación de las ofertas. En caso de Proponente plural cada uno de los miembros deben presentarlo.

El certificado debe estar vigente y en firme a más tardar al cierre del proceso de selección; no obstante, en caso de que el proponente o sus integrantes hayan realizado el trámite necesario para la renovación del certificado de inscripción en el RUP, dentro de la oportunidad debida (a más tardar el quinto día hábil del mes de abril), y a la fecha



de cierre del proceso, este no haya sido emitido por la Cámara de Comercio o no se encuentre en firme, el Municipio le dará total validez al certificado del RUP anterior, dado que se entiende que no han cesado los efectos de la inscripción. Para verificar que los efectos del certificado del RUP no han cesado, es necesario que el certificado aportado contenga la anotación de que el inscrito ya radicó los documentos para la renovación dentro de los primeros cinco días hábiles del mes de abril o que se adjunte copia del pago de la factura respectiva emitida por la Cámara de Comercio. En este caso, la Entidad Estatal cuenta con la información necesaria para entender que el Proponente cuenta con un registro vigente; y de todas maneras, el Municipio verificará directamente en el RUES, que la renovación del certificado del RUP se encuentre "EN TRAMITE" (Concepto Colombia Compra Eficiente - Respuesta a consulta #4201813000003018).

7. **Seguridad Social y obligaciones parafiscales:** (Del proponente singular y de los integrantes del proponente plural -ARTÍCULO 50 DE LA LEY 789 DE 2002). El proponente deberá encontrarse a la fecha de cierre del proceso, y durante los seis (6) meses anteriores a este, al día con sus aportes al sistema de seguridad social integral, sírvase decir, salud, pensión y riesgos profesionales; y con el pago de sus obligaciones parafiscales para con: las Cajas de Compensación Familiar (CCF), el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), lo cual acreditará así:

- *Si es persona jurídica*, la declaración de estar a paz y salvo por concepto de pago de aportes de sus empleados al sistema de seguridad social y obligaciones parafiscales, durante los seis (6) meses anteriores a la fecha de cierre del proceso, diligenciando el formato dispuesto para el efecto adjunto al pliego de condiciones. Dicho formato deberá ser suscrito por el revisor fiscal, cuando este exista de acuerdo con los requerimientos de ley, o por el representante legal según sea el caso. Si la persona jurídica tiene revisor fiscal, este deberá aportar copia de su cédula de ciudadanía, de su tarjeta profesional de contador público y certificado de vigencia de inscripción y de antecedentes disciplinarios, expedido por la Junta Central de Contadores.

En el evento en que la sociedad no tenga más de seis (6) meses de constituida, deberá acreditar los pagos a partir de la fecha de su constitución.

- *Si es persona natural*, Deberá acreditar, mediante certificación expedida por las correspondientes administradoras del régimen de salud y régimen de pensión, expedida con no más de treinta (30) días calendarios anteriores al cierre o mediante planilla de aportes, que se encuentra afiliado al sistema.
- *Si es proponente plural*, deberá cada uno de sus miembros declarar que se encuentra a paz y salvo por concepto de pago de aportes al sistema de seguridad social y obligaciones parafiscales, durante los seis (6) meses anteriores a la fecha de cierre del proceso, de conformidad con su naturaleza de persona natural o jurídica.

8. **Registro Único Tributario –RUT-:** El proponente deberá aportar copia de este y en caso de proponentes plurales deberá hacerlo cada uno de sus integrantes.



9. **Certificado de antecedentes Fiscales:** ASOCIT hará la consulta electrónica en la página web de la Contraloría General de La República, para verificar que el proponente y su representante legal o el representante del proponente si este es plural y del representante legal cada uno de sus integrantes, no se encuentran reportados como responsables fiscales, de acuerdo con lo previsto en la Ley 610 de 2000 y la Resolución Orgánica No. 05149 de la Contraloría General de la República.
10. **Certificado de antecedentes Disciplinarios:** ASOCIT hará la consulta electrónica en la página web de la Procuraduría General de La Nación, para verificar que el proponente tratándose de persona natural, o el proponente y su representante legal o el representante del proponente si este es plural y del representante legal cada uno de sus integrantes, no registran sanciones ni inhabilidades vigentes.
11. **Certificado de antecedentes Judiciales:** ASOCIT hará la consulta electrónica en la página web de la Policía Nacional para verificar que el proponente tratándose de persona natural, o el proponente y su representante legal o el representante del proponente si este es plural y del representante legal cada uno de sus integrantes, no tiene(n) asuntos pendientes con las autoridades judiciales.
12. **Certificado de medidas correctivas:** ASOCIT hará la consulta electrónica en la página web del Sistema Nacional De Medidas Correctivas –RNMC- de la Policía Nacional, para verificar que el proponente, o el representante legal del proponente, o el representante del proponente si este es plural y del representante legal cada uno de sus integrantes, no se encuentren vinculados en dicho sistema como infractor del Código Nacional de Policía y Convivencia.
13. **Situación militar:** ASOCIT, hará la verificación de la situación militar de los proponentes que sean personas naturales, de nacionalidad colombiana, varón y menor de cincuenta (50) años, o si teniendo tales condiciones es parte de un proponente plural, a través de la consulta respectiva en el siguiente link:
<https://www.libretamilitar.mil.co/Modules/Consult/MilitarySituation>
14. **Registro de deudores alimentarios morosos REDAM:** para verificar que el proponente, o el representante legal del proponente, o el representante del proponente si este es plural y del representante legal cada uno de sus integrantes, no se encuentre en el Registro de Deudores alimentarios Morosos.
15. **Reporte Delitos Sexuales:** Policía Nacional: aportar certificación que no registran delitos sexuales emitido por la policía nacional, para los proponentes personas o integrantes de estructuras plurales naturales, o representantes de las personas jurídicas y de las estructuras plurales.
16. **Compromiso Anticorrupción:** Los Proponentes deben suscribir el compromiso anticorrupción contenido en los Anexos del pliego de condiciones, en el cual manifiestan su apoyo irrestricto a los esfuerzos del Estado colombiano contra la corrupción.

Garantía de seriedad de la Oferta: Esta se presentará en los términos de este documento.



CAPACIDAD FINANCIERA

ASOCIT un análisis de las empresas del sector, para determinar las exigencias financieras.

Se verificará, a través de la revisión de la información reportada RUP de cada oferente o de cada integrante de la estructura plural oferente.

Atendiendo a lo establecido en el artículo 2.2.1.2.4.2.18. y el artículo 2.2.1.2.4.2.15 del Decreto 1860 de 2021 y el Artículo 2.2.1.2.4.2.7.3. del Decreto 0287 de 2026, los proponentes que acrediten condición de Mipyme y/o emprendimientos y empresas de mujeres y/o emprendimientos y empresas de personas con discapacidad, podrán acreditar las siguientes condiciones de Capacidad Financiera y Organizacional.

INDICADOR	FORMULA	INDICE REQUERIDO
LIQUIDEZ	AC/PC	1,
ENDEUDAMIENTO	PT/AT	0,75
REAZON DE COBERTURA DE INTERES	UOP/GI	1
CAPITAL DE TRABAJO	AC-PC	10%

Los proponentes que NO acrediten condición de Mipyme y/o emprendimientos y empresas de mujeres y/o emprendimientos y empresas de personas con discapacidad, podrán acreditar las siguientes condiciones de Capacidad Financiera y Organizacional.

INDICADOR	FORMULA	INDICE REQUERIDO
LIQUIDEZ	AC/PC	1,5
ENDEUDAMIENTO	PT/AT	0,70
REAZON DE COBERTURA DE INTERES	UOP/GI	2
CAPITAL DE TRABAJO	AC-PC	10%

FORMULAS PARA EL CALCULO DE LA CAPACIDAD FINANCIERA

Indicador	Fórmula
Liquidez	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Nivel de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$
Razón de Cobertura de Intereses	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Gastos Interes}}$



Indicador	Fórmula
CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE

Si el Proponente es plural cada indicador debe calcularse así:

$$\text{Indicador} = \frac{(\sum_{i=1}^n \text{Componente 1 del indicador}_i)}{(\sum_{i=1}^n \text{Componente 2 del indicador}_i)}$$

Donde n es el número de integrantes del Proponente Plural (Unión Temporal o Consorcio).

El Proponente que no tiene pasivos corrientes está habilitado respecto del índice de liquidez.

El Proponente que no tiene gastos de intereses está habilitado respecto de la razón de cobertura de intereses, siempre y cuando la Utilidad Operacional sea igual o mayor a cero (0).

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Atendiendo a lo establecido en el artículo 2.2.1.2.4.2.18. y el artículo 2.2.1.2.4.2.15 del Decreto 1860 de 2021 y el Artículo 2.2.1.2.4.2.7.3. del Decreto 0287 de 2026, los proponentes que acrediten condición de Mipyme y/o emprendimientos y empresas de mujeres y/o emprendimientos y empresas de personas con discapacidad, podrán acreditar las siguientes condiciones de Capacidad Organizacional.

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	UOP/P	0,05
RENTABILIDAD DE ACTIVO	UOP/AT	0,04

Los proponentes que NO acrediten condición de Mipyme y/o emprendimientos y empresas de mujeres y/o emprendimientos y empresas de personas con discapacidad, podrán acreditar las siguientes condiciones de Capacidad Organizacional.

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	UOP/P	0,10
RENTABILIDAD DE ACTIVO	UOP/AT	0,05

FORMULAS PARA CALCULAR LA CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

Indicador	Fórmula
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$



Indicador	Fórmula
Rentabilidad del Activo (ROA)	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Activo Total}}$

Si el Proponente es Plural cada indicador debe calcularse así:

$$\text{Indicador} = \frac{(\sum_{i=1}^n \text{Componente 1 del indicador}_i)}{(\sum_{i=1}^n \text{Componente 2 del indicador}_i)}$$

Donde n es el número de integrantes del Proponente Plural (Unión Temporal o Consorcio).

CONDICIONES DE EXPERIENCIA

El proponente deberá presentar máximo tres (3) contratos, que sumados sean mayor o igual al cien por-ciento (100%) del valor del presupuesto de la convocatoria expresado en salarios mínimos legales mensuales vigentes y que además cumplan con las siguientes características:

Objeto: Que el objeto de los contratos sea o incluyan la ejecución de actividades de fortalecimiento empresarial

Experiencia específica 1: Que en uno de los contratos validos presentados para la acreditación de la experiencia general, incluya el desarrollo de talleres o capacitaciones de emprendimiento empresarial.

Experiencia específica 1: Que en uno de los contratos validos presentados para la acreditación de la experiencia general, incluya la entrega de bienes o insumos relacionados con la actividad propia del proyecto de fortalecimiento empresarial .

La experiencia del oferente plural (unión temporal, consorcio y promesa de sociedad futura) corresponde a la suma de la experiencia que acredite cada uno de los integrantes del proponente plural.

Si el proponente o uno de sus integrantes es una persona jurídica y tiene menos de tres (3) años de constituida, puede acreditar la experiencia de sus accionistas, socios o constituyentes, aportando los estatutos o el acto de constitución o certificación emitida por el revisor Fiscal o contador público, donde señale la composición accionaria, donde se verifique la condición de los últimos.

De acuerdo con el inciso anterior, en los casos en que se presente un Proponente Plural conformado por una persona jurídica, en conjunto con sus socios, accionistas o constituyentes y se alleguen contratos en los que estos le hayan transferido experiencia a aquella, solo podrán ser acreditados como experiencia en el Proceso de Contratación por uno de los integrantes, de manera tal que al Proponente Plural solo podrá avalársele una misma experiencia una sola vez.



En caso de que los contratos que el proponente o el integrante del proponente aporte para efectos de acreditar la experiencia aquí solicitada, hayan sido ejecutados por consorcio o unión temporal, se tendrá en cuenta su valor multiplicado por el porcentaje de participación que en dicha asociación haya tenido quien lo aporta.

Por las características del presente proceso, se hace necesario para ASOCIT, requerir al interesado a presentar ofertas, aportar documentos que permitan realizar la verificación de aquellos datos relacionados con la experiencia no contenidos en el RUP.

Los contratos aportados Deben haber terminado antes de la fecha de cierre del presente proceso de contratación y deberán estar registrados en el RUP.

ACREDITACIÓN DE LA EXPERIENCIA REQUERIDA

Los proponentes acreditarán para cada uno de los contratos aportados la siguiente información mediante alguno de los documentos señalados en los pliegos de condicione:

- A. Contratante
- B. Objeto del contrato
- C. Principales actividades ejecutadas
- D. La fecha de iniciación de la ejecución del contrato: Esta fecha es diferente a la de suscripción del contrato, a menos que de los documentos aportados así lo determinen.
Si en los documentos válidos aportados para la acreditación de experiencia solo se evidencia fecha (mes, año) de suscripción y/o inicio del contrato: se tendrá en cuenta el último día del mes que se encuentre señalado en la certificación.
- E. La fecha de terminación de la ejecución del contrato: Esta fecha de terminación no es la fecha de entrega y/o recibo final, liquidación, o acta final, salvo que de los documentos aportados de forma expresa así se determine.
Si en los documentos válidos aportados para la acreditación de experiencia solo se evidencia fecha (mes, año) de terminación del contrato: se tendrá en cuenta el primer día del mes que se encuentre señalado en la certificación.
- F. Nombre y cargo de la persona que expide la certificación.
- G. El porcentaje de participación del integrante del contratista plural.

DOCUMENTOS VÁLIDOS PARA LA ACREDITACIÓN DE LA EXPERIENCIA REQUERIDA

Teniendo en cuenta que por las características del objeto a contratar se requiere verificar información adicional a la contenida en el RUP, el proponente debe aportar uno o algunos de los documentos que se establecen a continuación, para que ASOCIT realice la verificación en forma directa. Los mismos deberán estar debidamente diligenciados y suscritos por el contratante, el contratista o el interventor, según corresponda. En caso de existir discrepancias entre dos (2) o más documentos aportados por el proponente para la acreditación de experiencia, se tendrá en cuenta el orden de prevalencia establecido a continuación:

- A. Acta de liquidación



- B. Acta de entrega, terminación, final o de recibo definitivo.
- C. Certificación de experiencia. Expedida con posterioridad a la fecha de terminación del contrato en la que conste el recibo a satisfacción del objeto contratado debidamente suscrita por quien esté en capacidad u obligación de hacerlo.
- D. Acta de inicio o la orden de inicio. La misma sólo será válida para efectos de acreditar la fecha de inicio.
- E. Para los contratos que hayan sido objeto de cesión, el contrato deberá encontrarse debidamente inscrito y clasificado en el RUP o en uno o alguno de los documentos considerados como válidos para la acreditación de experiencia de la empresa cesionaria, según aplique. La experiencia se admitirá para el cesionario y no se reconocerá experiencia alguna al cedente.

Para efectos de acreditación de experiencia entre particulares, el proponente deberá aportar adicionalmente certificación de facturación expedida con posterioridad a la fecha de terminación del contrato emitida por el revisor fiscal o contador público del proponente que acredita la experiencia, según corresponda, con la copia de la tarjeta profesional y certificado de antecedente disciplinarios vigente, expedido por la Junta Central de Contadores, o los documentos equivalentes que hagan sus veces en el país donde se expide el documento del profesional.

PARA SUBCONTRATOS - No Aplica

PERSONAL PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO

El proponente deberá presentar una carta de compromiso, en la que se compromete en caso de resultar adjudicatario, a incorporar a la ejecución del proyecto, el siguiente personal mínimo necesario para la administración del proyecto:



CARGO	CANT	EXPERIENCIA	EXPERIENCIA ESPECÍFICA	FUNCIONES
Un artesana o artesano	1	Conocimiento ancestral y de innovación.	3 años de experiencia específica en elaboración y temas específicos de artesanías para la comercialización.	Coordinar con el líder del proyecto el desplazamiento a los puntos establecidos para brindar capacitación en el territorio. - Preparar los temas en material didáctico que facilite la comprensión de la información en los participantes. - Brindar capacitaciones de acuerdo con los temas relacionados en el objetivo del proyecto los cuales están especificados. - Basarse en la metodología establecida para el desarrollo de las capacitaciones. - Entregar al coordinador del proyecto informe final del desarrollo de las capacitaciones con sus respectivas evidencias (registro fotográfico – listados de asistencia). Cuarta Comunidad en Baranoa: En esta comunidad se capacitarán 200 personas, distribuidas en (4) cuatro grupos de 50 personas por capacitación.

				Quinta Comunidad en Galapa: En esta comunidad se capacitarán 50 personas, distribuidas en (1) un grupo. Sexta Comunidad en Sibarco: En esta comunidad se capacitarán 80 personas, distribuidas en (1) un grupo. Séptima Comunidad en Tubará: En esta comunidad se capacitarán 180 personas, distribuidas en (3) tres grupos de 60 personas por capacitación. Intensidad horaria por capacitación: la jornada de capacitación está establecida por día. Metodología de las capacitaciones: Teóricas – Practicas. Número total de capacitaciones: 2 capacitaciones. Lugar: Definido por cada una de las comunidades. Subtemas de las capacitaciones: - Diseño de producto e innovación
--	--	--	--	---

				- Rescate y fortalecimiento del conocimiento ancestral - Uso sostenible de materias primas Número de personas capacitadas: 682 personas participaran en los Talleres, las cuales se distribuyen en siete puntos de encuentro de acuerdo con las distancias más cercanas entre comunidades indígenas. Los puntos de encuentro para las capacitaciones se especificarán en el número de participantes por capacitación. Número de personas por capacitación: Primera comunidad en Usiacurí: En esta comunidad se capacitarán 42 personas, distribuidas en (1) grupo. Segunda comunidad en Puerto Colombia: En esta comunidad se capacitarán 50 personas, distribuidas en (1) grupo. Tercera Comunidad en Pital: En esta comunidad se capacitarán 80 personas, distribuidas en (1) un grupo.
--	--	--	--	--

Un Administración de empresas, de ciencias sociales, ingeniero industrial o diseño gráfico,	1	conocimientos de emprendimientos manejo de comercialización y de ventas en internet.)	dos (02) años de experiencia en actividades con comunidades indígenas	Coordinar con el líder del proyecto el desplazamiento a los puntos establecidos para brindar capacitación en el territorio. - Preparar los temas en material didáctico que facilite la comprensión de la información en los participantes. - Brindar capacitaciones de acuerdo con los temas relacionados en el objetivo del proyecto los cuales están especificados. - Basarse en la metodología establecida para el desarrollo de las capacitaciones. - Entregar al coordinador del proyecto informe final del desarrollo de las capacitaciones con sus respectivas evidencias (registro fotográfico – listados de asistencia). Número de personas capacitadas: 682 personas artesanas. participaran en los talleres, las cuales se distribuyen en cada una de sus comunidades como la capacitación 1.
--	----------	--	--	--

				Intensidad horaria por capacitación: la jornada de capacitación iniciará a las 8am hasta las 12 del medio día - cada capacitación contará con un tiempo de 30 minutos por tema. (se realizará pausa activa de 5 minutos para continuar con la jornada de capacitación.) Metodología de las capacitaciones: Teóricas – Practicas. Número total de capacitaciones: 2 capacitaciones. Lugar: Definido por cada una de las comunidades. Subtemas de las capacitaciones: - Costos de producción y fijación de precios. - Comercialización y estrategias de venta - Marketing digital para artesanos - Emprendimiento y fortalecimiento organizativo
Un Profesional Administrador de empresas, con especialización o maestría en gerencia de proyectos.	1	2 años de experiencia en trabajo con comunidades indígenas	Experiencia en la ejecución de proyectos de fomento o fortalecimiento a los artesanos	Funciones Específicas: 1. Asegurar la orientación estratégica del proyecto, aportando con enfoques y herramientas de gestión. 2. Gestiona de manera integral el cumplimiento de los objetivos, resultados y actividades del

				proyecto según lo establecido en el cronograma de actividades, Marco Lógico y Presupuesto. 3. Coordinar las acciones a desarrollar por el equipo interdisciplinario para la asistencia técnica. 4. Coordina la elaboración de informes técnicos de avance del proyecto de manera mensual. 5. Coordinar con autoridades indígenas las estrategias de intervención y atención futura de las necesidades básicas de la comunidad beneficiaria. 6. Garantizar la calidad de los informes mensuales dando cumplimiento en las actividades de los profesionales y técnicos del proyecto. 7. Supervisar y coordinar la gestión financiera del proyecto, en el marco de los recursos asignados para el proyecto. 8. Responsable y velar por el cumplimiento las actividades principales del objeto contractual del proyecto. 9. Realizar seguimiento al desarrollo de las actividades por parte del equipo interdisciplinario 10. Supervisar y coordinar los procesos de contratación, gestión,
--	--	--	--	--

			evaluación de recursos humanos, adquisiciones, gestión del inventario de bienes y servicios; en el marco del presupuesto establecido. 11. Hace seguimiento al cronograma suscrito con la Entidad Ejecutora y asegura el cumplimiento de los compromisos asumidos. 12. Otras funciones que le asigne el Representante legal de la empresa contratista para el desempeño eficiente de la gestión financiera, administrativa, logística y la gestión de recursos humanos. 13. Apoyar a los profesionales especializados en la realización de las capacitaciones en los territorios de la comunidad indígena. 14. Apoyar la entrega de los insumos a los beneficiarios. 15. Apoyar y dar respuesta inmediata a las solicitudes realizadas por la entidad ejecutora del proyecto. (si la entidad ejecutora requiere del apoyo en el manejo y orientación en el manejo de aplicativos para el reporte y suministro de información brindarla).
--	--	--	---

				16. Asistir a comités y reuniones convocada por la entidad ejecutora.
Un Profesional en derecho, especialista en derecho administrativo.	1	Dos (2) años de experiencia general contados a partir de la tarjeta profesional	Experiencia en la ejecución de proyectos de fomento o fortalecimiento a los artesanos	Funciones Específicas: 1. Brindar asesoría en las etapas del proceso contractual y precontractual. 2. Brindar acompañamiento y asesoría jurídica al coordinador del proyecto si lo solicita. 3. Dar respuesta a las solicitudes que realicen las entidades que requieran información jurídica asociada al proyecto de inversión. 4. Dar respuesta y Acompañar a la entidad ejecutora en aspectos jurídicos si lo solicita. 5. Emitir conceptos necesarios para el óptimo cumplimiento de los objetivos del proyecto. 6. Realizar acompañamiento permanente a la ejecución del proyecto, así como en su proceso de cierre y liquidación. 7. Asistir a comités y reuniones convocada por la entidad ejecutora o coordinador del proyecto de inversión. 8. Suministrar información requerida por la entidad ejecutora.

técnicos en gestión administrativa o técnico en archivo o carreras técnicas afines	2	Dos (2) años de experiencia general contados a partir de la terminación del pénsum académico	Experiencia en proyectos de gestión documental	Funciones Específicas: 1. Brindar apoyo al coordinador y demás equipo de asistencia técnica. 2. Orientar a la comunidad en caso que tengan dudas referentes al proyecto. 3. Suministrar información solicitada y delegada por parte del coordinador al equipo técnico. 4. Organizar archivo con la documentación pertinente relacionada a la ejecución del proyecto. 5. Recibir y revisar la información relacionada con los productos del personal que integran la asistencia técnica. (informes mensuales con sus respectivos anexos). 6. Apoyo en elaboración de información solicitada por el coordinador del proyecto. 7. Dar respuesta a las solicitudes del coordinador. 8. Revisar las diferentes herramientas ofimáticas – comunicar al coordinador la información relevante del proyecto de inversión. 9. Apoyar a los profesionales especializados en la realización
--	---	--	--	---

				de las capacitaciones en los territorios de la comunidad indígena.
Dinamizadores del pueblo Mokaaná.	4	80%	10,00	Funciones Específicas: 1. Apoyo en la entrega de insumos: Coordinar y verificar la correcta entrega de materiales e insumos a los beneficiarios, garantizando transparencia y registro adecuado. 2. Promoción de productos: Apoyar la difusión y promoción de los productos artesanales en el territorio, incluyendo ferias, eventos y canales locales de comercialización. 3. Identificación de problemáticas: Detectar oportunamente dificultades en la ejecución del proyecto (productivas, sociales o logísticas) y reportarlas para la toma de decisiones. 4. Seguimiento y monitoreo: Realizar seguimiento al avance de las actividades en territorio, verificando el cumplimiento de metas, la participación de los

				beneficiarios y el uso adecuado de los insumos entregados. 5. Recolección de información: Levantar información en campo sobre los beneficiarios, avances productivos, dificultades y resultados del proyecto, apoyando la elaboración de informes técnicos. 6. Fortalecimiento organizativo: Promover la asociatividad, el trabajo en equipo y la organización comunitaria, incentivando la creación o fortalecimiento de grupos, asociaciones o redes de artesanos. 7. Orientación técnica básica: Brindar orientación general sobre el uso de insumos, buenas prácticas productivas y aplicación de conocimientos adquiridos en las capacitaciones. 8. Articulación y convocatoria comunitaria: Gestionar la convocatoria de los beneficiarios en el territorio, promoviendo la participación activa de los artesanos y actores locales, garantizando la inclusión y representatividad de la comunidad en las actividades del
--	--	--	--	--



Asociación de Autoridades Arhuacas de la Sierra Nevada “ASO-CIT”
Nit: 900.559.949-9

				proyecto. 9. Acompañamiento a los beneficiarios: Brindar apoyo permanente a los artesanos durante la ejecución del proyecto, orientándolos en el desarrollo de actividades productivas, capacitaciones y procesos organizativos. 10. Apoyo en procesos de formación: Coordinar y facilitar la logística de los talleres y capacitaciones, asegurando la
--	--	--	--	--

Nota: Las hojas de vida del personal deberán ser presentados previa a la firma del acta de inicio del contrato para la aprobación del interventor y el supervisor.

a. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

ASOCIT, otorgará puntaje a las ofertas habilitadas de conformidad con los siguientes factores de selección, criterios de calificación y puntajes:

Factor de selección	Criterio de calificación	Puntaje
Ofrecimiento Económico	Valor	675 puntos
Criterio de Calidad	Experiencia Adicional	200 puntos
	Condiciones Adicionales de un profesional del equipo técnico o profesional	100 Puntos
Emprendimiento y Empresa de Mujeres	Emprendimientos y empresas de mujeres	2,5 puntos
MiPymes	Mipyme	2,5 puntos
Acreditación de Emprendimiento y empresas con trabajadores con discapacidad	Discapacitado	20 Puntos

OFRECIMIENTO ECONOMICA 695 PUNTOS

ASOCIT, a partir del valor de las Ofertas debe asignar máximo **SEISCIENTOS SETENTA Y CINCO (675) PUNTOS** acumulables de acuerdo con el método escogido en forma aleatoria para la ponderación de la oferta económica:

Métodos de evaluación de la oferta económica

Método
Media geométrica
Media aritmética baja

ASOCIT, a partir del valor de las Ofertas debe asignar máximo **SEISCIENTOS SETENTA Y CINCO (675) PUNTOS** acumulables de acuerdo con el método escogido en forma aleatoria para la ponderación de la oferta económica:

El método debe ser escogido de acuerdo a los rangos establecidos en la tabla que se presenta a continuación.

Asignación de método de evaluación según TRM



Rango (inclusive)	Método
De 00 a 49	Media geométrica
De 50 a 99	Media aritmética baja

La TRM que se utilizara para determinar el método de evaluación del ofrecimiento económico, será, la que rija el día hábil anterior a la publicación del informe de evaluación preliminar.

En caso de que se modifique la fecha inicial de publicación del informe de evaluación preliminar, la TRM a utilizar, será la que rija el día hábil anterior a la publicación de dicho informe.

(i) Media geométrica

Para calcular la Media Geométrica se tomará el valor de las propuestas hábiles para el respectivo factor de calificación para asignar el puntaje de conformidad con el siguiente procedimiento:

$$MG = \sqrt[n]{V_1 * V_2 * V_3 * ... * V_n}$$

Donde:

- MG: Es la media geométrica de los tres menores valores.
- V1: Es el valor de una propuesta habilitada.
- Vn: Es el valor de la propuesta n habilitada.
- n: La cantidad total de propuestas habilitadas.

Para efectos de la asignación de puntaje se tendrá en cuenta lo siguiente: se asignará el máximo puntaje al valor de la propuesta que se encuentre más cerca (por exceso o por defecto) al valor de la media geométrica calculada para el factor correspondiente.

Las demás propuestas recibirán puntaje de acuerdo con la siguiente ecuación:

$$Puntaje = 70 * \left(1 - \left(\frac{|MG - V_i|}{MG} \right) \right)$$

Nota: Cuando el resultado de la formula anterior sea un número negativo, se asignará 0,0 puntos.

(ii) Media aritmética baja

Consiste en determinar el promedio aritmético entre la propuesta válida más baja y el promedio simple de las ofertas hábiles para calificación económica.

$$\bar{X}_B = \frac{(V_{min} + \bar{X})}{2}$$

Donde:



- V_{min} : Es el valor total corregido de la propuesta válida más baja.
- $\bar{X}$: Es el promedio aritmético simple de las propuestas económicas válidas.
- $\bar{X}_B$: Es la media aritmética baja.

ASOCIT, procederá a ponderar las propuestas de acuerdo con la siguiente formula:

$$Puntaje = \begin{cases} 70 * \left(1 - \left(\frac{\bar{X}_B - V_i}{\bar{X}_B} \right) \right) & \text{Para valores menores o iguales a } \bar{X}_B \\ 70 * \left(1 - \left(\frac{|\bar{X}_B - V_i|}{\bar{X}_B} \right) \right) & \text{Para valores mayores a } \bar{X}_B \end{cases}$$

Donde:

- $\bar{X}_B$: Es la media aritmética baja.
- V_i : Es el valor total corregido de cada una de las propuestas "i".

➤ DOCUMENTOS PARA DETERMINAR EL VALOR DE LA PROPUESTA ECONOMICA

A continuación, se señalan los documentos que los proponentes deben presentar como parte integral de la propuesta económica, los cuales son de obligatoria presentación y en caso de ser omitidos por algún proponente, la propuesta será rechazada.

FORMULARIO DE CANTIDADES PRECIOS

El proponente deberá relacionar en el Formato Cuadro de propuesta económica, el precio unitario propuesto para cada una de las actividades allí consignadas..

El valor de la propuesta económica debe contemplar el valor de los costos directos e indirectos, necesarios para la ejecución del contrato.

En caso de encontrarse diferencias en alguno de los ítems del Formato de propuesta económica presentado, en lo referente a Número del ítem o la descripción o su unidad de medida; y la información oficialmente entregada en los pliegos de condiciones, se procederá con el rechazo de la oferta.

La omisión del formulario de Propuesta Económica, determinará el rechazo de la propuesta.

VERIFICACIÓN ARITMÉTICA DE LA PROPUESTA ECONOMICA

Las propuestas que sean declaradas hábiles, pasarán a la revisión aritmética de la propuesta económica, mediante el siguiente procedimiento:

- Verificadas las cantidades y precios unitarios consignados en el FORMATO cantidades y precios unitarios, se procederá a revisarlo en sus operaciones aritméticas. En el caso de encontrarse errores aritméticos, el Comité Evaluador de oficio procederá a efectuar las correcciones necesarias, dentro de los ítems que presenten estos errores.



- b) Las propuestas que presenten un error aritmético en el valor de la oferta, superior al cinco por ciento (5%) respecto al valor de la oferta presentada, serán rechazadas y no se tendrán en cuenta para ningún análisis posterior.
- c) Las propuestas cuyo valor corregido superen el valor del presupuesto oficial, serán rechazadas y no se tendrán en cuenta para ningún análisis posterior.

EXPERIENCIA ADICIONAL DEL PROPONENTE

Se asignará un total de trescientos (300) puntos al proponente que acredite las siguientes condiciones de experiencia adicional

Exigencia	Puntaje
Si el proponente presenta un (1) contrato adicional a los presentados para acreditar experiencia general, cuyos beneficiarios, sean comunidades indígenas, se les asignará:	150 puntos
Si el proponente presenta dos (2) contratos adicionales a los presentados para acreditar experiencia general, cuyos beneficiarios, sean comunidades indígenas, se les asignará:	300 Puntos

CONDICIONES ADICIONALES DE UN MIEMBRO DEL EQUIPO TECNICO Y PROFESIONAL

Se asignarán Cien (100) puntos, al proponente, que se comprometa a incorporar al equipo técnico o profesional necesario para la ejecución del contrato, a un miembro de alguna de las comunidades beneficiarias del proyecto.

INCENTIVO A EMPRENDIMIENTO Y EMPRESA DE MUJERES:

De conformidad con lo establecido por el artículo 2.2.1.2.4.2.15. del decreto 1082 de 2015, se otorgará un puntaje adicional de hasta el cero punto veinticinco por ciento (0.25%) del valor total de los puntos establecidos en los pliegos de condiciones, a los proponentes que acrediten alguno de los supuestos del artículo 2.2.1.2.4.2.14, los cuales corresponden a:

1. Cuando más del cincuenta por ciento (50%) de las acciones, partes de interés o cuotas de participación de la persona jurídica pertenezcan a mujeres y los derechos de propiedad hayan pertenecido a estas durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del Proceso de Selección. Esta circunstancia se acreditará mediante certificación expedida por el representante legal y el revisor fiscal, cuando exista de acuerdo con los requerimientos de ley, o el contador, donde conste la distribución de los derechos en la sociedad y el tiempo en el que las mujeres han mantenido su participación.
2. Cuando por lo menos el cincuenta por ciento (50%) de los empleos del nivel directivo de la persona jurídica sean ejercidos por mujeres y éstas hayan estado vinculadas laboralmente a la empresa durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del Proceso de Selección en el mismo cargo u otro del mismo nivel. Se entenderá como empleos del nivel directivo aquellos cuyas funciones están relacionadas con la dirección de áreas misionales de la empresa y la toma de decisiones a nivel estratégico. En este sentido, serán cargos de nivel directivo los que dentro de la organización de la empresa se



encuentran ubicados en un nivel de mando o los que por su jerarquía desempeñan cargos encaminados al cumplimiento de funciones orientadas a representar al empleador.

Esta circunstancia se acreditará mediante certificación expedida por el representante legal y el revisor fiscal, cuando exista de acuerdo con los requerimientos de ley, o el contador, donde se señale de manera detallada todas las personas que conforman los cargos de nivel directivo del proponente, el número de mujeres y el tiempo de vinculación. La certificación deberá relacionar el nombre completo y el número de documento de identidad de cada una de las personas que conforman el nivel directivo del proponente. Como soporte, se anexará copia de los respectivos documentos de identidad, copia de los contratos de trabajo o certificación laboral con las funciones, así como el certificado de aportes a seguridad social del último año en el que se demuestren los pagos realizados por el empleador.

3. Cuando la persona natural sea una mujer y haya ejercido actividades comerciales a través de un establecimiento de comercio durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del proceso de selección. Esta circunstancia se acreditará mediante la copia de cédula de ciudadanía, la cédula de extranjería o el pasaporte, así como la copia del registro mercantil.

4. Para las asociaciones y cooperativas, cuando más del cincuenta por ciento (50%) de los asociados sean mujeres y la participación haya correspondido a estas durante al menos el último año anterior a la fecha de cierre del Proceso de Selección. Esta circunstancia se acreditará mediante certificación expedida por el representante legal.

Nota 1: Respecto a los incentivos contractuales para los emprendimientos y empresas de mujeres, las certificaciones de trata el presente aparte deben expedirse bajo la gravedad de juramento con una fecha de máximo treinta (30) días calendario anteriores a la prevista para el cierre del procedimiento de selección.

Nota 2: Tratándose de proponentes plurales, los puntajes adicionales solo se aplicarán si por lo menos uno de los integrantes acredita que es emprendimiento y empresa de mujeres bajo los criterios anteriormente señalados y que tiene una participación igual o superior al diez por ciento (10%) en el consorcio o la unión temporal.

MIPYME DOMICILIADA EN COLOMBIA

ASOCIT, otorgará un puntaje de dos comas cinco (2,5) puntos al Proponente que acredite la calidad de Mipyme domiciliada en Colombia de conformidad con el artículo 2.2.1.2.4.2.4 del Decreto 1082 de 2015, en concordancia con el parágrafo del artículo 2.2.1.13.2.4 del Decreto 1074 de 2015, o la norma que lo modifique, complemente o sustituya.

Así las cosas, para obtener el puntaje, el Proponente entregará copia del certificado del Registro Único de Proponentes, el cual deberá encontrarse vigente y en firme al momento de su presentación. Si el Proponente debió subsanar la entrega del RUP, éste será válido para los criterios diferenciales en cuanto a los requisitos habilitantes relacionados con el número de contratos aportados para demostrar la experiencia solicitada y los índices de la Capacidad Financiera y Organizacional. Sin embargo, el certificado no se tendrá en cuenta para la asignación del puntaje adicional, por lo que obtendrá cero (0) puntos por este factor de evaluación.



ACREDITACIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESAS CON TRABAJADORES CON DISCAPACIDAD

Para incentivar el sistema de preferencias a favor de las personas con discapacidad, las entidades estatales deberán otorgar el dos por ciento (2%) del total de los puntos establecidos en el pliego de condiciones, a los proponentes que acrediten la vinculación de trabajadores con discapacidad en su planta de personal, de acuerdo con los siguientes requisitos:

La persona natural, el representante legal de la persona jurídica o el revisor fiscal, según corresponda, certificará el número total de trabajadores vinculados a la planta de personal del proponente o sus integrantes a la fecha de cierre del proceso de selección.

Acreditar el número mínimo de personas con discapacidad en su planta de personal, de conformidad con lo señalado en el certificado expedido por el Ministerio de Trabajo, el cual deberá estar vigente a la fecha de cierre del proceso de selección.

Verificados los anteriores requisitos, se asignará 20 puntos , a quienes acrediten el número mínimo de trabajadores con discapacidad (Decreto 287 de 2026), señalados a continuación:

Número total de trabajadores	Número mínimo de PcD requerido
1 – 30	2
31 – 100	3
101 – 150	4
151 – 200	5
201 – 300	7
301 – 400	10
401 – 500	12
501 – 600	14
601 – 700	16
Más de 700	+2 por cada 100 adicionales

Acreditación requerida: La certificación deberá ser suscrita por el representante legal y el revisor fiscal (o contador), con máximo 30 días de antelación, indicando el número total de trabajadores y los datos de las personas con discapacidad. Se adjuntarán las copia de los contratos de trabajo o certificación laboral con las funciones, sin que se puedan relacionar contratos de prestación de servicios, así como el certificado de aportes a seguridad social de los últimos tres (3) meses en el que se demuestren los pagos realizados por el





Asociación de Autoridades Arhuacas de la Sierra Nevada "ASO-CIT"

Nit. 900 559 949-9

empleador, y el certificado de discapacidad expedido conforme a la normativa vigente del Ministerio de Salud y Protección Social.

Cuando se trate de un proponente plural (consorcio o unión temporal), se tomará en cuenta únicamente la planta de personal del integrante con mayor participación porcentual en la estructura plural.

Nota 1. Este puntaje **no es acumulable** entre las dos vías señaladas, pero **sí es compatible** con los criterios de Mipyme y Emprendimientos/Empresas de Mujeres.

Nota 2. El proponente que obtenga este puntaje deberá mantener la condición durante toda la ejecución del contrato. El supervisor verificará mensualmente su cumplimiento. El incumplimiento injustificado constituirá causal de incumplimiento contractual.

ANÁLISIS DE RIESGO DISTRIBUCION, ASIGNACION Y FORMA DE MITIGARLO.

El análisis de riesgo que afecta a la contratación en sus etapas previa, de ejecución y posterior a su terminación y la forma de mitigarlo, se expone a continuación:



Tipo de riesgo	Descripción del riesgo	Probabilidad e impacto	Efectos	Medidas de Mitigación
Operacionales	Que las comunidades no cumplan con la elaboración de las artesanías en el tiempo establecido	Probabilidad: 3. Moderado Impacto: 4. Mayor	Que no se pueda llegar a la feria con los implementos necesarios	Que la autoridad de las comunidades este desde el inicio involucrada para que ayude en el cumplimiento de los compromisos.
De calendario	Que la feria no se pueda desarrollar en los tiempos establecidos en el cronograma del proyecto	Probabilidad: 3. Moderado Impacto: 3. Moderado	Que el proyecto deba ampliarse en el tiempo	Con mucho tiempo de antelación se debe buscar el lugar de la feria y aliados para que asistan.
De Costos	Que los precios de los insumos y demás actividades suban los costos	Probabilidad: 3. Moderado Impacto: 3. Moderado	Que se deba bajar la calidad de los insumos	Una vez se apruebe el proyecto buscar a los distribuidores y buscar descuentos por volumen
De Calendario	Que la comunidad no asista ni participe activa de las escuelas de formación.	Probabilidad: 3. Moderado Impacto: 3. Moderado	Que no se logre el objetivo de capacitación en la innovación de las artesanías y el fortalecimiento de la comercialización	Que la autoridad indígena con tiempo informe y ayude para la convocatoria de los artesanos
De mercado	Que la contratación de la Interventoría salga desierta y no se pueda iniciar el inicio del contrato	Probabilidad: 2. Improbable Impacto: 3. Moderado	Que no se pueda iniciar en el tiempo requerido para hacer la feria en una fecha de celebración de alguna fecha especial	Que se realice una buena divulgación de la apertura del proceso de contratación

GARANTIAS Y AMPAROS

Para amparar los riesgos con ocasión de: (i) la presentación de las ofertas; (ii) el contrato y su liquidación; y, (iii) la responsabilidad extracontractual que puede surgir por las actuaciones, hechos u omisiones del contratista y subcontratistas, deben estar garantizadas en los términos del manual de contratación de ASOCIT, se ha considerado requerir las siguientes garantías:



Las garantías deberán tomarse así: Si el proponente es una persona jurídica, la garantía deberá tomarse con el nombre o razón social que figura en el Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio respectiva, y no sólo con su sigla, a no ser que en el referido documento se exprese que la persona jurídica podrá denominarse de esa manera. Cuando el ofrecimiento sea presentado por consorcio o unión temporal, la garantía deberá ser otorgada por todos los integrantes de la estructura 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 es persona natural la póliza de garantía deberá tomarse con el nombre como figura en su documento de identidad.

Cualquier error o imprecisión en el texto de las garantías, será susceptible de corrección o aclaración.

Las garantías a tomar deberán diligenciarse en el formato destinado a cubrir a entidades estatales.

GARANTIA DE SERIEDAD DEL OFRECIMIENTO

El proponente presentará en su oferta, so pena de rechazo, una garantía original, firmada por el representante del proponente, en donde se identifique a sí mismo como tomador/Afianzado, y **ASOCIT**, como Asegurado/Beneficiario; consistente en un contrato de seguro contenido en una póliza, un patrimonio autónomo o una garantía bancaria, para cubrir la sanción derivada del incumplimiento de su oferta, en los siguientes eventos:

- a) La no ampliación de la vigencia de la garantía de seriedad de la oferta cuando el plazo para la Adjudicación o para suscribir el contrato es prorrogado, siempre que tal prórroga sea inferior a tres (3) meses.
- b) El retiro de la oferta después de vencido el plazo fijado para la presentación de las ofertas.
- c) La no suscripción del contrato sin justa causa por parte del adjudicatario.
- d) La falta de otorgamiento por parte del proponente seleccionado de la garantía de cumplimiento del contrato.

La garantía de seriedad de la oferta debe estar **vigente desde la presentación de la oferta hasta la aprobación de la garantía de cumplimiento del contrato**, para lo cual debe observarse el cronograma del presente proceso licitatorio, término que en todo caso no será inferior a noventa (90) días contados a partir de la fecha de cierre del proceso; y **su valor debe ser igual al diez por ciento (10%) del valor del presupuesto oficial**.

En el evento de ampliación del plazo del presente proceso, los proponentes procederán a ampliar la garantía de seriedad de la propuesta hasta el término de la ampliación, en caso de que lo solicite **ASOCIT**, dentro de los 3 días hábiles siguientes a la publicación de la Adenda que informa dicha prórroga.

La no entrega de la garantía de seriedad junto la propuesta no será subsanable y será causal de rechazo de la misma.

GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO



El contratista tomará, y mantendrá vigente durante todo el tiempo que demande la ejecución del contrato, una garantía de cumplimiento de las obligaciones derivadas del mismo, en donde se identifique a sí mismo como tomador/Afianzado, a l **ASOCIT**, como Asegurados/Beneficiarios, consistente en un contrato de seguro contenido en una póliza, en un patrimonio autónomo o en una garantía bancaria, la cual debe cubrir los siguientes amparos, vigencias y sumas aseguradas:

Suficiencia y vigencia de los amparos de la garantía de cumplimiento

Amparo	Cubrimiento	Suficiencia	Vigencia
Buen manejo y correcta inversión del Anticipo	Los perjuicios sufridos por ASOCIT con ocasión de: (i) la no inversión del anticipo; (ii) el uso indebido del anticipo; y (iii) la apropiación indebida de los recursos recibidos en calidad de anticipo.	100% del valor del anticipo	Plazo de ejecución del contrato y 4 meses más.
Cumplimiento del contrato	Perjuicios derivados del incumplimiento total o parcial, el cumplimiento tardío o defectuoso; y el pago del valor de las multas y de la cláusula penal pecuniaria.	10% del valor del contrato	Plazo de ejecución del contrato y 4 meses más.
Pago de salarios prestaciones sociales Legales e indemnizaciones laborales	Perjuicios por el incumplimiento de las obligaciones laborales del contratista derivadas de la contratación del personal utilizado en el territorio nacional para la ejecución del contrato	5% del valor del contrato	Plazo del contrato y 3 años más
Calidad del servicio	perjuicios ocasionados por la deficiente calidad del servicio prestado.	10% del valor del contrato	2 años a partir del recibo a satisfacción

Dado en Valledupar – Cesar a los treinta (30) días del mes de septiembre de 2026.

Original Firmado

FREDY ALFONSO IZQUIERDO MEJIA

Representante Legal ASOCIT

