

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

DATOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN

Fecha emisión estudio	Mayo 2020
Dependencia que elabora el estudio:	Dirección de Desarrollo Empresarial y Empleo Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial
Nombre del Director(a), Subdirector(a) que presenta el estudio y de los miembros del equipo técnico que participaron en su elaboración:	Juan David Marín Montes Director de Desarrollo Empresarial y Empleo (e) Angélica María Barón Fonseca Subdirectora de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial
Ítem(s) del Plan de Contratación (Art. 2.2.1.1.1.4.1. Decreto 1082 de 2015)	El servicio que se pretende contratar se encuentra contenido en el Plan Anual de Adquisiciones de la Secretaría conformidad con lo señalado en el art. 2.2.1.1.1.4.1. Del Dto. 1082 de 2015. 3-3-1-15-05-31-1022-164 Consolidación del ecosistema de emprendimiento y mejoramiento de la productividad de las Mipymes. Línea de Contratación: 1022088 Verificada por: Elías Arturo Cabello Beltrán
Objeto de la contratación:	Prestación de servicios para el fortalecimiento de las capacidades empresariales y tecnológicas de las unidades productivas de la ciudad, enfocadas hacia la apertura, gestión y estrategia de ventas en canales digitales, y la facilitación para la preparación y acompañamiento en la adaptación de los productos de al menos 5.000 unidades productivas que serán comercializados en canales digitales y ejecutar el desarrollo de siete (7) ediciones de la feria virtual MIBOGOTÁ WEEK.
Modalidad de Contratación previstas:	Contratación Directa: Declaración de urgencia manifiesta prevista en el artículo 42 de la Ley 80 de 1993.

*Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada.
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.*

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

Proyecto(s) de inversión y/o rubro(s) de funcionamiento:	Proyecto de Inversión 1022 “Consolidación del ecosistema de emprendimiento y mejoramiento de la productividad de las mipymes”
Valor del contrato (Presupuesto Oficial):	El valor del contrato es de quinientos noventa y nueve millones cuatrocientos tres mil pesos moneda corriente (\$599.403.000), IVA incluido, y los demás costos de la oferta comercial directos, e indirectos, impuestos nacionales y distritales, y demás gastos en los que deba incurrir el contratista en la ejecución del objeto contractual.

ELEMENTOS DEL ESTUDIO

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

El Concejo de Bogotá mediante Acuerdo 257 de 2006, dictó las normas básicas sobre la estructura, organización y funcionamiento de los organismos y de las entidades de Bogotá, Distrito Capital, y en el artículo 75 se creó la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

De acuerdo con lo establecido por el Decreto Distrital 437 de 2016, la Secretaría de Desarrollo Económico cuenta dentro de su estructura organizacional con la Dirección de Desarrollo Empresarial y Empleo, área funcional que tiene dentro de sus funciones las siguientes: a) Proponer políticas y estrategias de emprendimiento, formación y capacitación, intermediación de mercados, financiamiento y bancarización; b) Diseñar estrategias orientadas a la promoción o consolidación de unidades productivas, al fortalecimiento y a la creación de mercados y a mejorar la articulación de las cadenas productivas; c) Orientar las actuaciones de coordinación con el sector privado, las entidades vinculadas y demás entidades distritales, que permitan generar cultura empresarial en el Distrito Capital y liderar alianzas estratégicas dirigidas a la formación técnica, tecnológica y profesional y a la intermediación en el mercado laboral con instituciones educativas públicas y privadas que contribuyan al desarrollo económico del Distrito Capital; y d) Definir mecanismos encaminados a la promoción de la asociación con ánimo empresarial o productivo, e innovación en la producción y mercados, con el fin de mejorar la competitividad del aparato productivo del Distrito Capital.

La Dirección de Desarrollo Empresarial y Empleo también cuenta con la Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial que dentro de las funciones otorgadas en el artículo 16, del Decreto Distrital 437 de 2016, establece entre otras, las siguientes b). Orientar la definición e implementación de programas de apoyo empresarial pertinentes mediante la elaboración de estudios y documentos para el diagnóstico y generación de propuestas que permitan identificar los obstáculos que impiden el acceso a los mercados y la formalización empresarial para orientar la generación y articulación de políticas sectoriales. c). Orientar y

*Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada.
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.*

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

promover la implementación de programas y estrategias de intermediación de mercados y de promoción y apoyo a la comercialización de las unidades productivas o empresas, para favorecer el crecimiento empresarial, apoyar la sostenibilidad y cerrar las brechas de acceso a mercados. d). Propender por la efectiva articulación de las instituciones para el logro de los objetivos relacionados con formalización, comercialización, acceso a mercados y optimización de la regulación empresarial para el fortalecimiento del tejido productivo de la ciudad.

Por su parte, el Plan Estratégico de la SDDE 2016-2020 tiene como objetivos, entre otros, formular e implementar políticas, planes, programas y proyectos de desarrollo empresarial e intermediación laboral, conducentes a optimizar el funcionamiento del mercado laboral, potenciar el emprendimiento y mejorar las condiciones de productividad y crecimiento de las empresas, para disminuir las brechas y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos y formular y hacer seguimiento a políticas públicas del Sector de desarrollo económico, apoyando su implementación en coordinación con entidades y actores aliados. Para tal efecto, la Secretaría se ha comprometido en acompañar el diseño y ejecución de planes de mejoramiento a emprendimientos y programas de diferente índole, identificando y priorizando los problemas de la ciudad relacionados con la distribución del ingreso, las oportunidades laborales, la capacitación y, en general, el bienestar de la población residente en Bogotá, realizando acciones que se traduzcan en la realización de las políticas públicas.

Finalmente, el Plan de Desarrollo Distrital "BOGOTÁ, MEJOR PARA TODOS", adoptado mediante el Acuerdo Distrital 645 o Plan de Desarrollo Económico, Social, Ambiental y de Obras Públicas para Bogotá D.C. 2016 - 2020, contiene los objetivos, las metas, estrategias y políticas que guiarán la articulación de las acciones del Gobierno Distrital, para elevar las condiciones de bienestar de la ciudadanía y sentar las bases de un cambio de enfoque de la acción pública. Dicho Plan tiene como objetivo central propiciar el desarrollo pleno del potencial de los habitantes de la ciudad, para alcanzar la felicidad de todos en su condición de individuos, miembros de familia y de la sociedad (...) para incrementar el bienestar de sus habitantes y ser reflejo de la confianza ciudadana en la capacidad de (ser) mejores y vivir mejor (artículo 2).

El Plan de Desarrollo Distrital está estructurado en cuatro ejes transversales, que son los requisitos institucionales para su implementación. El segundo eje describe el desarrollo económico basado en el conocimiento. El artículo 43 prevé las acciones para promover las condiciones necesarias para que los negocios prosperen y se profundice la interacción entre las instituciones públicas de orden distrital, la comunidad académica y el sector productivo. Los programas del Plan en esta materia están enfocados a mejorar las condiciones de calidad de vida urbana con el propósito que las personas, en cualquier ámbito del conocimiento o los saberes, puedan elegir a Bogotá como su lugar de residencia por ser éste un espacio en el cual pueden desarrollar su creatividad plenamente, teniendo en cuenta que el factor crítico para la competitividad moderna supone contar con personas de las mejores calidades, de manera que se potencialice el desarrollo económico de

*Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada.
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.*

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

la ciudad y sus habitantes.

La Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial en el componente 2 del proyecto de inversión 1022 busca la generación y aplicación de destrezas y habilidades empresariales para lograr incrementar la productividad y competitividad de las unidades productivas; mediante la estrategia de prestar apoyo en la realización de eventos de intermediación de mercados, esto través de la suscripción de alianzas público – privadas, se apoyará la realización de eventos que sirvan para apalancar los procesos de comercialización de los productos y servicios de las unidades productivas, así como la consecución de negocios y el establecimiento de contactos y alianzas comerciales. cumpliendo así con la meta proyecto:

- Apoyar la realización de eventos de intermediación y comercialización empresarial.

1.2. Identificación de la necesidad:

La Organización Mundial la Salud - OMS, declaró 11 de marzo del presente año el Coronavirus COVID-19 como pandemia, esencialmente por la velocidad de su propagación, instando a las diferentes autoridades a tomar acciones urgentes y decididas para la identificación, confirmación, aislamiento y monitoreo de los posibles casos y el tratamiento de los casos confirmados, así como la divulgación de las medidas preventivas con el fin de insistir en la mitigación del contagio

Con ocasión a la declaratoria dada por la OMS el Ministerio de Salud y la protección Social mediante la Resolución 385 del 12 de marzo de 2020, declaró la emergencia sanitaria por causa del Coronavirus COVID-19, hasta el 31 de mayo de 2020 y adoptó medidas sanitarias con el objeto de prevenir y controlar la propagación del Coronavirus COVID-19 en el territorio nacional y mitigar sus efectos

Así mismo mediante Decreto 418 del 18 de marzo de 2020 se dictaron medidas transitorias para expedir normas de orden público con el objeto de prevenir, controlar y mitigar los efectos generados por el Coronavirus COVID-19 a lo largo del territorio nacional.

En atención a la situación presentada por el COVID 19 la Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. mediante Decreto 090 del 19 marzo "limitó totalmente la libre circulación de vehículos y personas en el territorio del Distrito Capital de Bogotá entre día jueves 19 de marzo 2020 a 23:59 horas hasta lunes 23 marzo de 2020 a las horas, exceptuando personas y vehículos indispensables" para la realización las actividades allí señaladas

El Gobierno Nacional mediante Decreto 457 de 2020 ordenó el aislamiento preventivo obligatorio de todas las personas habitantes de la República de Colombia, a partir de las cero horas (00:00 a.m.) del día 25 de marzo de 2020, hasta las cero horas (00:00 a.m.) del día 13 de abril de 2020,

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

en el marco de la emergencia sanitaria por causa del Coronavirus COVID-19. Limitando así totalmente la libre circulación de personas y vehículos en el territorio nacional, con algunas excepciones.

Mediante Decreto 531 de 2020 el Gobierno Nacional ordenó el aislamiento preventivo obligatorio de todas las personas habitantes de República de Colombia, a partir cero horas (00:00 a.m.) del día 13 de abril 2020, hasta las cero horas (00:00 a.m.) del día 27 de abril de 2020, en el marco de la emergencia sanitaria por causa del Coronavirus COVID-1, Limitando así totalmente la libre circulación de personas y vehículos en el territorio nacional, con algunas excepciones.

Mediante Decreto 593 de 2020 el Gobierno Nacional ordenó el aislamiento preventivo obligatorio de todas las personas habitantes de la República de Colombia, a partir de las cero horas (00:00 a.m.) del día 27 de abril de 2020, hasta las cero horas (00:00 a.m.) del día 11 de mayo de 2020, en el marco de la emergencia sanitaria por causa del Coronavirus COVID-19.

Mediante Decreto 636 de 2020 el Gobierno Nacional extendió el aislamiento preventivo obligatorio de todas las personas habitantes de la República de Colombia, con algunas excepciones, desde las cero horas (00:00) del 11 de mayo de 2020 hasta las cero horas (00:00) el 25 de mayo de 2020.

El Gobierno Nacional anunció la extensión del aislamiento preventivo obligatorio en todo el país hasta el 31 de mayo, y la declaratoria de emergencia sanitaria se ampliará hasta 31 de agosto de 2020.

En atención a las medidas tomadas por el gobierno Nacional y Distrital en el cual las personas deben permanecer en sus casas, donde también se promueve el distanciamiento social, hecho que generó el cierre del comercio de diferentes sectores no esenciales para atender la contingencia generada por el coronavirus COVID-19, afectando así a los empresarios, emprendimientos y mi pymes de sectores como Artesanías, Cuero Calzado y Marroquinería, joyería, muebles y maderas, moda entre otros, que ejercen su actividad comercial en locales comerciales o en el espacio público ocasionándoles una reducción considerable, o absoluta, de su actividad comercial y/o económica, limitando y/o anulando sus ingresos y los medios de subsistencia de sus propietarios y/o empleados dado el cierre parcial o absoluto de sus espacios y/o canales de comercio tradicionales y/o presenciales.

Hoy, tras casi tres meses de cuarentena -y con perspectivas de prolongación, las empresas, y por ende las personas que dependen de estas, presentan una situación de iliquidez que les impide cumplir con sus obligaciones. Según la Encuesta de Liquidez de las Empresas a 30 de marzo de 2020 realizada por la ANDI¹, la situación es más que crítica: En esa fecha, las empresas contaban

¹ Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI)

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

con caja para 37 días para cubrir sus nóminas, incluyendo seguridad social, entre 22 y 35 días para pagar a sus proveedores, 21 días para cubrir obligaciones con el sector financiero y 37 días para cumplir sus compromisos impositivos frente a la DIAN². Adicionalmente, según datos de Fenalco, el 90,5% de los empresarios manifestaron que sus ventas se han visto reducidas desde el inicio de la cuarentena, y el 72,1% calificó tal reducción como alarmante³. ACOPI⁴, ha manifestado que cerca del 20% de las empresas en Bogotá y Cundinamarca, se verán obligadas a cerrar. Estas cifras merecen especial atención, si se tiene en cuenta que las PyMEs constituyen cerca del noventa por ciento del aparato productivo de la ciudad y concentran el ochenta por ciento de los empleos.

Es importante destacar que las empresas cuentan con inventarios significativos, los cuales no han podido ser comercializados dado a que buena parte de los pequeños negocios existentes realizaban sus ventas en canales tradicionales y/o presenciales, lo cual ha derivado en una incapacidad para generar ingresos y por ende compromete su viabilidad. Según el presidente de FENALCO, Jaime Alberto Carrascal, una encuesta reciente entre comerciantes indica que treinta y ocho por ciento (38%) cree que tendrá que cerrar o acudir a un proceso de insolvencia⁵. Bajo este escenario, los canales y plataformas digitales se presentan como una gran oportunidad como canal comercial, y una alternativa para generar la liquidez que le permita a estas empresas sobrevivir y mantener los empleos de los ciudadanos.

Por último, es importante resaltar que durante los últimos años se ha avanzado considerablemente frente a los niveles de alfabetización digital en el país, sin embargo, la mayoría de las empresas no cuentan con personal idóneo o con experiencia en la comercialización de sus productos en plataformas virtuales. Esta barrera limita el acceso a este canal comercial y requiere de acciones que faciliten su formación permitiéndoles así explotar este mercado de forma adecuada y sostenible.

Lo anterior refleja el panorama de crisis que están viviendo los diferentes sectores económicos, tanto a nivel local como nacional, aunado a lo anterior es importante resaltar que la mayoría de los emprendimientos, mipymes y/o unidades productivas de los sectores citados anteriormente dependen de las ventas que realizan en sus tiendas físicas a los peatones o transeúntes que

² Liquidez de empresas en Colombia ya es crítica: Andi. Revista Semana 14 Abril, 2020.
<https://www.semana.com/economia/articulo/coronavirus-cuanto-durara-la-liquidez-de-las-empresas-en-colombia/663435>

³ Ley de salvamento, el camino que les espera a muchas empresas. EL TIEMPO. 03 Abril 2020.
<https://www.eltiempo.com/economia/empresas/coronavirus-ley-de-salvamento-el-unico-camino-que-les-espera-a-muchas-empresas-480460>

⁴ Asociación Colombiana de Micro, Pequeñas y Medianas empresas

⁵ Se acerca una mortandad de MiPymes. REVISTA SEMANA. 02 Mayo 2020.
<https://www.semana.com/economia/articulo/se-acerca-una-mortandad-de-mipymes-por-el-coronavirus/667304>

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

circulan en el lugar donde tienen sus comercios hecho que agrava su situación pues dado los cierres de sus negocios y el bajo tránsito de personas sus ventas son prácticamente nulas, a este hecho se suma la falta de uso de otro tipo de canales de E-commerce para poder ofertar sus productos, o falta de promoción y adecuado manejo de los mismos.

En este sentido y atendiendo a la crisis que ha causado el Covid-19 se deben implementar rápidamente estrategias que les permitan a las unidades productivas contar con alternativas y oportunidades para sortear la crisis, ofertando sus productos sin utilizar para ello un espacio físico como vitrina de comercialización de sus productos.

3. Alternativa de solución para satisfacer la necesidad:

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, a través de la Dirección de Desarrollo Empresarial y Empleo y de la Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial en desarrollo de sus actividades y para el logro de sus metas, ha estructurado a través de la oferta de servicios correspondientes, la necesidad de realizar acciones que sirvan de plataforma para apalancar los procesos de comercialización de los diferentes sectores económicos de Bogotá.

Que atendiendo a las necesidades que presentan hoy los pequeños empresarios en los que sus ventas se han visto afectadas por la crisis sanitaria que se vive a nivel nacional a causa del Covid 19, se hace necesario, con el fin de evitar que estas empresas cierren o entren en procesos de insolvencia económica, implementar una estrategia de transformación digital que incluya facilitar la preparación, fortalecimiento y adaptación de los productos y capacidades personales de los beneficiarios, para así permitir su acceso y participación en los mercados digitales – no presenciales -, generando valor en la oferta comercial de los mismos, y facilitándoles acceso a un mercado amplio, dinámico y perdurable, con nuevas oportunidades y alternativas para la generación de ingresos.

La estrategia, y la sostenibilidad de sus beneficiarios, estará soportada por una gestión coordinada con una sitio web especializado en comercialización en línea – market place-, al igual que por un componente de fortalecimiento de las capacidades de gestión comercial web de los participantes.

De esta manera, los productos que inicialmente eran comercializados de forma presencial podrán ser ofertados a nivel nacional e internacional, ampliando así su base de clientes de forma exponencial, al igual que sus posibilidades de concretar transacciones de ventas y de localizar oportunidades de especialidad, nichos de mercados y tendencias que les permitan especializar sus productos en pro de un margen de beneficios más alto al actual. Y en el segundo caso, la adquisición de habilidades en temas de comercio digital – usos, prácticas, mecanismos, requerimientos, canales, entre otros, permitirán que el ejercicio aquí logrado sea replicable en otros

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

productos y canales digitales ampliando así su espectro comercial, y subsecuentemente de ingresos.

Es de esta manera que la estrategia busca mitigar los efectos negativos creados por la emergencia COVID-19, facilitando, acompañando y soportando, en primera instancia, la inclusión de unidades productivas en el comercio digital a través de un aprendizaje experiencial, y al mismo tiempo lo potencializa y proyecta, a través de un desarrollo de habilidades técnicas y comerciales que permita a los beneficiarios trascender más allá de esta experiencia inicial, en otros canales digitales y plataformas digitales.

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

2.1 Objeto contractual: Prestación de servicios para el fortalecimiento de las capacidades empresariales y tecnológicas de las unidades productivas de la ciudad, enfocadas hacia la apertura, gestión y estrategia de ventas en canales digitales, y la facilitación para la preparación y acompañamiento en la adaptación de los productos de al menos 5.000 (cinco mil) unidades productivas que serán comercializados en canales digitales y ejecutar el desarrollo de siete (7) ediciones de la feria virtual MIBOGOTÁ WEEK.

2.2 Clasificación UNSPSC.

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

Clasificación UNSPSC	Segmento	Familia	Clase	Producto
80141618	80000000 Servicios de gestión, Servicios profesionales de Empresas y servicios administrativos	80140000 Comercialización y distribución	801415 Actividades de ventas y promoción de Negocios	80141618 Agencias de Mercadeo de venta, incluido el material impreso
80141612	80000000 Servicios de gestión, Servicios profesionales de Empresas y servicios administrativos	80140000 Comercialización y distribución	801415 Actividades de ventas y promoción de Negocios	80141612 Programas de venta o Mercadeo

*Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada.
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.*

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

--	--	--	--	--

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

Para el cumplimiento del objeto se requiere la coordinación, convocatoria, desarrollo de actividades de formación, fortalecimiento y soporte de las capacidades técnicas a nivel de comercio digital, captura, preparación y adaptación de los productos de las unidades productivas que participaran de la estrategia para habilitar su oferta comercial para ser tranzada a través mercados y canales virtuales, mecanismos de soporte oportuno para catalizar su proceso de transformación digital, el desarrollo de una campaña de mercadeo en medios - canales tradicionales (radio, prensa, ect) y digitales (e-marketing, redes sociales, SOE, ect), la identificación y subsanación de necesidades de capacitación y fortalecimiento técnico frente a los productos presentados, el desarrollo de un lanzamiento y estrategia para posicionar y aumentar el tráfico de potenciales compradores hacia los espacios semanales – y permanentes – que estarán disponibles en la plataforma Marketplace seccionada.

La siguiente es la caracterización de la población objetivo a beneficiarse del proyecto:

- Vendedores informales (personas naturales no formalizadas y con producciones a pequeña escala) denominadas en adelante como unidades productivas y/o emprendedores.
- Comercio formal entendidas como Microempresas y pequeña empresa de acuerdo a la clasificación vigente la establece el Capítulo 13 del Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015 (único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo (adicionado por el Decreto 957 de 2019).

En ambas categorías se incluyen establecimientos de comercio y aquellos organizados por gremios/sectores de actividad económica como artesanos y artistas, joyeros, moda, confección de ropa, cuero, calzado y marroquinería. Es importante aclarar que se priorizaran aquellos emprendedores y empresas que a la fecha no cuenten con canales de venta digitales para sus negocios.

Así mismo debe garantizar el desarrollo de las siguientes etapas del proyecto:

Etapas	Objetivos
---------------	------------------

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

<p>1. Construcción de marca y esquema asociativo</p>	<p>Con el fin de facilitar la gestión de posicionamiento de los productos, se estructurarán:</p> <p>1.1 Desarrollo de la marca MiBogotaWeek 1.2 Desarrollo de un esquema asociativo</p>
<p>2. Formación y fortalecimiento en acceso y estrategias para mercados en línea, y adaptación para la comercialización de productos en medios tecnológicos (virtuales)</p>	<p>Gestionar la captura y preparación de los productos de los beneficiarios para ser comercializados a través de canales digitales (market places, e-commerce, etc)</p> <p>2.1 Convocatoria e identificación de beneficiarios. 2.2 Planear, coordinar, recibir (y posteriormente devolver) los productos de los beneficiarios con el fin de capturar y/o preparar su información y ser fotografiados. (textcomercial descriptivo editado – incluyendo título y categoría, precio, fotografía 300dpi de resolución, dimensión 2400x2400px, iluminación profesional y edición de las imágenes con fondo de contraste blanco optimizada para Image Hero, peso igual o inferior a 2MB) 2.3 Identificar necesidades de fortalecimiento técnico en los productos frente a: calidad, diseño, costeo y determinación de precios. 2.4 Definición del portafolio de productos. 2.5 Ofrecer un soporte activo a las unidades productivas participantes en su gestión de comercialización y empoderamiento digital con la plataforma Marketplace, así como la creación de materiales de formación que permitan replicar los procesos de adaptación y preparación de los productos a futuro.</p>
<p>3. Estrategia de E-Marketing</p>	<p>Desarrollar una estrategia de posicionamiento on-line que facilite que la oferta de productos/servicios llegue de forma efectiva y eficiente al segmento de compradores potenciales</p> <p>3.1 Desarrollo de estrategia de medios e E-marketing 3.2 Desarrollo de estrategia de E-marketing / E-Commerce3 3.3 Estrategia, definición y ruta de implementación de mecanismos de pago. 3.4 Identificación y acercamiento con empresas y/plataformas especializadas en micro-logística (domicilios).</p>

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

4. Preparación y operación de la feria virtual	<p>Puesta en marcha de la primera versión de MiBOGOTAWEEK para junio, y así cada mes hasta Diciembre (7 ediciones)</p> <p>4.1 Definición de esquemas de énfasis sectorial</p> <p>4.2 Carga y preparación en línea de los productos en la plataforma seleccionada</p> <p>4.3 Ejecución Bogoweek: 7 versiones, 1 vez al mes</p>
5. Seguimiento	<p>Medición de resultados</p> <p>5.1 Cuadro de control online y en tiempo real</p>

2.4. Autorizaciones, permisos, estudios técnicos del proyecto y licencias requeridos para la ejecución del objeto contractual.

El presente estudio previo no requiere Autorizaciones, permisos, estudios técnicos del proyecto y licencias requeridos para la ejecución del objeto contractual.

2.5. OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA Y DE LA SECRETARÍA

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

2.5.1. Obligaciones generales del contratista:

1. Cumplir con todos y cada uno de los ofrecimientos realizados en su propuesta.
2. Disponer del recurso humano necesario para el cumplimiento del objeto y los productos pactados en el marco del presente Contrato. Cuando a ello haya lugar, vincular para la ejecución del contrato, a personas identificadas como beneficiarias del Decreto 380 de 2015 de la Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. mediante relaciones de orden laboral o contractual.
3. Aplicar los lineamientos dados por el supervisor para la ejecución del Contrato, así como brindar información a la SDDE acerca de las actividades necesarias para la realización del objeto del Contrato.
4. Aportar su experiencia y conocimiento para el adecuado desarrollo del objeto del Contrato.
5. Dar los créditos legibles a la Alcaldía Mayor de Bogotá y a la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, en todas las piezas publicitarias, Internet, impresos y memorias que realice, teniendo en cuenta los parámetros de imagen institucional de la Administración Distrital, Cuando a ello haya lugar.

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

6. Presentar los informes de gestión que le sean solicitados, así como las facturas y/o cuentas de cobro y soportes para que la Secretaría efectúe los pagos acordados, bajo los lineamientos señalados por el supervisor del Contrato.
7. Constituir (cuando a ello haya lugar) las garantías exigidas y mantenerlas vigentes en los términos establecidos en el presente Contrato, así mismo, asumir y cancelar todos los impuestos y gravámenes en general que se deriven del Contrato y las deducciones por estampillas, del Distrito Capital.
8. Disponer durante la vigencia del Contrato, de la infraestructura física, técnica, tecnológica, operativa, contable, administrativa y financiera necesaria para atender a la población objetivo del Contrato, cuando a ello haya lugar.
9. No discriminar a ninguna persona por razones de género, sexo, raza, credo religioso, preferencias políticas o sus condiciones económicas o sociales, ni ninguna otra que vulnere el derecho a la igualdad y demás derechos constitucionales.
10. Cumplir, si a ello hubiere lugar, con lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, relacionado con los aportes a los sistemas de salud, ARL, pensiones y aportes a cajas de compensación familiar, ICBF, SENA, cuando a ello haya lugar, durante la ejecución del Contrato y hasta su liquidación, estableciendo una correcta relación entre el monto cancelado y las sumas que debieron haber sido cotizadas de acuerdo al Decreto 1703 de 2002, Ley 797 de 2003, Decreto 510 de 2003 y Ley 1562 de 2012, o las normas que lo modifiquen o complementen.
11. Asumir el pago de salarios, prestaciones e indemnizaciones de carácter laboral del personal que contrate para la ejecución del Contrato, lo mismo que el pago de honorarios, los impuestos, gravámenes, aportes y servicios de cualquier género que establezcan las leyes colombianas y demás erogaciones necesarias para la ejecución del mismo.
12. Autorizar a la Secretaría el acceso, manejo y conservación de la información suministrada con la debida protección de la reserva de la información, según la normatividad aplicable al caso.
13. Todas aquellas adicionales que sean requeridas para la correcta ejecución del Contrato.

2.5.2. Obligaciones específicas del contratista:

1. Desarrollar la marca MIBOGOTÁ WEEK, con una propuesta completa que contenga tanto su desarrollo fonográfico como slogan con su respectivo y manual de marca.
2. Definir la estrategia de convocatoria y selección de beneficiarios empleando campañas 360 que contengan difusión digital y convocatoria por medios ATL (Radio, televisión y prensa locales. Ejemplo ADN y City TV) Para esta estrategia se deben producir piezas graficas digitales, infografías, videos código cívicos animados y cuñas radiales.
3. Entregar informe indicando las causales de no selección de las empresas no listas para ser

*Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada.
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.*

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

beneficiarias del programa.

4. Presentar metodología incluyendo plan logístico y cronograma de captura de los productos dentro de las dos semanas siguientes a la suscripción del Acta de inicio.
5. Presentar plan de acompañamiento a los participantes donde se evidencie la habilitación de varios canales de comunicación como: Grupos de Telegram para difusión de información relevante, un correo electrónico y una línea telefónica para la atención de PQRs.
6. Gestionar la captura y preparación de los productos de los beneficiarios para ser comercializados a través de la plataforma de e-commerce seleccionada.
7. Realizar toma de fotografías de los productos (cada producto puede contar con un máximo de 3 fotografías: Frente, Perfil, Cenital o Close up, según el caso)
8. Presentar las imágenes según las especificaciones técnicas acordadas: fotografías de 300dpi de resolución, dimensión 2400x2400px, iluminación profesional y edición de las imágenes con fondo de contraste blanco optimizada para Image Hero, peso igual o inferior a 2MB).
9. Redactar o corregir el copy publicitario de cada uno de los beneficiarios escogidos.
10. Identificar necesidades de fortalecimiento técnico en los productos frente a: calidad, diseño, costeo y determinación de precios.
11. Devolver los productos en el mismo estado en el que fueron entregados, una vez capturados y finalizado el proceso.
12. Desarrollar una estrategia de posicionamiento que facilite la oferta de productos/servicios de forma efectiva y eficiente al segmento de compradores potenciales.
13. Contar herramientas digitales que permitan realizar un seguimiento controlado de avances y resultados del proyecto.
14. Proveer el personal mínimo requerido en sus especialidades respectivas, para garantizar la debida la ejecución del contrato en el plazo establecido para ello.
15. Entrevistar al personal clave en cada uno de los procesos y procedimientos que conlleve a la recopilación e información de documentación para el desarrollo del proyecto, del cual deberá dejar evidencia de las mismas.
16. Implementar mínimo dos (2) indicadores que permita medir el impacto del proyecto en la población objetivo.
17. Entregar cada uno de los productos definidos en los tiempos establecidos.

2.5.3. Obligaciones de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico:

1. Realizar el pago al contratista, previo al cumplimiento de todos los requisitos establecidos.
2. Suministrar la información necesaria para la correcta ejecución del contrato.
3. Vigilar y controlar a través del supervisor designado, el cumplimiento de las condiciones técnicas establecidas, así como de las demás obligaciones del contratista definidas en las cláusulas del contrato y en la integralidad del proceso de selección; esto es, las condiciones incluidas en los estudios previos, en el pliego de condiciones definitivo, en adendas, en la

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

propuesta presentada y en los demás documentos que hacen parte integral del contrato.

4. La Secretaría de Desarrollo Económico a través del supervisor designado, en ejercicio de sus funciones de inspección, control y vigilancia, deberá dar estricto cumplimiento a las especificaciones técnicas previstas en el anexo técnico y/o ficha técnica (si aplica), en caso de apartarse de ellas, deberá allegar justificación escrita debidamente soportada para aprobación del ordenador del gasto.

5. Adelantar las demás funciones y actividades que se encuentren a su cargo y se especifiquen en los documentos que modifiquen o adicione y que deberán concordar con el objeto del mismo.

6. Las demás que se requieran para el cumplimiento del objeto pactado y de los fines del Contrato.

2.5.4. Productos:

Atendiendo a la naturaleza del presente contrato, los productos que debe entregar el contratista son:

Iniciales:

- Desarrollo de la marca MiBogotáWEEK
- Iconografía, slogan y Manual de Marca
- Estrategia para la construcción el esquema asociativo
- Plan y estrategia de convocatoria
- Ejecución de convocatoria y selección de los beneficiarios
- Plan de Diagnóstico y selección
- Plan logístico y cronograma de captura y registro fotográfico de los productos
- Metodología y plan de acompañamiento y soporte a los participantes.
- Plan de formación a participantes seleccionados
- Informe de Avance 01

Operativos:

- Plan y cronograma de captura de productos
- Manual de fotografía (para los participantes).
- Estrategia de mercadeo y medios para la feria MIBogotaWeek los siguientes 7 meses.
- Estrategia y medición de las actividades de soporte activo para las unidades productivas participantes frente a su proceso de comercialización en la plataforma.

Recurrentes (Deben ser presentados cada més de ejecución)

Componen del informe de avance:

*Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada.
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.*

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

- Convocatoria a Unidades Productivas
 - Informe de Ejecución de Convocatoria
 - Ejecución de la selección e informe de resultados
 - Entrega de listado y base de datos de los seleccionados
 - Listado y base de datos de los no seleccionados con causales de no selección
 - Ejecución de la captura
 - Listado y portafolio de Productos capturados
 - Copy capturado / Desarrollado
 - Fotografías tomadas y editadas en estándares digitales
 - Ejecución de Capacitación
 - Informe de acompañamiento, soporte y puesta en producción de los productos del periodo en plataforma
 - Informe de las campaña y actividades realizadas para la promoción en medios y aumento de tráfico digital de la séptima versión de la feria virtual mi Bogota Week
- Mercadeo, difusión y ejecución MiBogotaWeek
 - Informe de ejecución de campaña Mi BogotáWeek
 - Informe de Ejecución MiBogotáWeek
 - Informe de acompañamiento y soporte de unidades productivas durante el periodo de feria

Cierre

- Informe final con la ejecución total de las actividades desarrolladas en marco del convenio y los materiales obtenidos.

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

La Ley 1150 de 2007 prevé en el literal a) del subnumeral 4° del artículo 2°, como causal de la modalidad de contratación directa, la urgencia manifiesta.

Asu vez, el artículo 2.2.1.2.1.4.2. del Decreto 1082 de 2015 establece que, si la causal de contratación directa es la urgencia manifiesta, el acto administrativo que la declare hará las veces del acto administrativo de justificación, y en este caso la Entidad Estatal no está obligada a elaborar estudios y documentos previos.

La situación anteriormente descrita, transmite la gravedad suficiente para prescindir de la licitación, en la medida en que afecta y pone en riesgo la economía local durante el transcurso del tiempo

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

que toma la preparación, implementación y ejecución del proceso licitatorio, acudiendo a la causal de contratación directa de urgencia manifiesta, cuyo uso satisface en todos los requerimientos legales, pues su finalidad curativa, posterior al evento dañoso, tiene como propósito solucionar de manera inmediata sus consecuencias, que de no ser así, el interés público se vería afectado de manera irremediable.

En ese orden, la presente contratación va en armonía con la Directiva 001 de 2020 y su alcance, expedida por la Alcaldía Mayor de Bogotá referente a lineamientos generales relacionados a las “Buenas prácticas en la contratación directa bajo la causal de urgencia manifiesta y el régimen establecido en el artículo 66 de la Ley 1523 de 2015”, en la medida en que el plazo propuesto para ejecutar la presente estrategia, esto es, siete (7) meses, se ajusta para remediar los males inminentes derivados de la calamidad pública por la pandemia por COVI-19.

Igualmente, se ajusta a los lineamientos señalados en la Circular Conjunta 14 de 2011, expedida por la Contraloría General de la Republica, la Auditoría General de la Republica y la Procuraduría General de la Nación, con el fin de promover la utilización adecuada de la causal de contratación directa <<Urgencia Manifiesta>>.

Asimismo, la urgencia con la que se requiere el servicio y a la necesidad del mismo, para mitigar los efectos del COVID 19 la entidad hará uso de la causal de contratación directa por urgencia manifiesta.

En virtud de lo anterior, la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico mediante Resolución No.214 de 2020, declaro la Urgencia Manifiesta, disponiendo que:

Artículo Primero-: Declarar la URGENCIA MANIFIESTA en la Secretaria de Distrital de Desarrollo Económico con el objeto de conjurar y mitigar la situación de emergencia descrita en la parte motiva del presente acto administrativo y garantizar la prestación de los servicios de conformidad con la misionalidad y funcionalidad de la Entidad, con ocasión de la situación presentada actualmente por la pandemia COVID-19.

Artículo Segundo-: Disponer que, para la adquisición de bienes, obras y servicios en el marco de la URGENCIA MANIFIESTA, las áreas solicitantes deberán seguir el procedimiento y manifestar sus necesidades a través del formato adoptado para ello que contiene los criterios recomendados por los Órganos de Control y, que se encuentra disponible en la intranet de la Secretaría.

Artículo Tercero-: Instituir que para la adquisición de bienes, obras y servicios en el marco de la URGENCIA MANIFIESTA y con fundamento en lo dispuesto en el artículo anterior, el(os) Ordenador(es) del Gasto verificará(n) y encontraráá(n) justificada la necesidad e inmediatez de la contratación para dar aplicación a la modalidad de la contratación directa.

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

JUSTIFICACIÓN TÉCNICA DE LA MODALIDAD

En atención al objeto contractual del presente contrato de “Prestación de servicios para el fortalecimiento de las capacidades empresariales y tecnológicas de las unidades productivas de la ciudad, enfocadas hacia la apertura, gestión y estrategia de ventas en canales digitales, y la facilitación para la preparación y acompañamiento en la adaptación de los productos de al menos 5.000 unidades productivas que serán comercializados en canales digitales y ejecutar el desarrollo de siete (7) ediciones de la feria virtual MIBOGOTÁ WEEK”. y atendiendo el monto a contratar del mismo en condiciones normales el proceso de contratación que desarrollaría la entidad sería una licitación pública proceso que sin contratiempos tomaría aproximadamente cuatro meses en llevarlo a cabo, dado el tiempo que toma su preparación, planeación, implementación y ejecución, sin embargo, tenemos que los beneficiarios de nuestro programa son población que se ha visto altamente afectada por la crisis causada por el Covid -19 en la que sus negocios han sido cerrados y no cuentan con canales diferentes a los tradicionales para comercializar sus productos, es así que se hace necesario que estos realicen la transición hacia medios alternativos, complementarios y con potencial para constituirse como una fuente de ingresos alternativa y sostenible, brindando alternativas comerciales no-presenciales, y de esta manera brindarles herramientas para obtener una fuente de generación económica para su subsistencia básica bajo el nuevo paradigma social y comercial resultado de las medidas adoptadas para la prevención de la transmisión del COVID19.

Adicionalmente teniendo en cuenta el estudio de tendencia económica de FEDESARROLLO en su informe del mes de Abril del 2020, donde estiman que el costo económico de una cuarentena de 3 meses oscila entre los 138 y 182 billones de pesos⁶, lo cual, junto con la desaceleración económica, calculada inicialmente en un desplazamiento negativo del 3.5% al 2.3% -el cual podrá variar ligado con la duración de la pandemia y la extensión de las medidas de confinamiento- y las expectativas de que la recuperación económica solo vendrá hasta mediados del año 2021, según la directora del FMI, nos permite pensar que a nivel empresarial específicamente en Bogotá el camino puede extenderse fácilmente hasta el 2022.

Por ende, los proyectos deben ejecutarse como una estrategia de mediano plazo ya que estos pequeños negocios se han visto ya impactados por los efectos de la pandemia, que si no se formulan nuevas formas de generación de ingresos en el corto plazo, pueden desaparecer en un mediano plazo. La estrategia mixta de arrancar de manera inmediata por la urgencia, implica que el operador comience en el mes de junio a hacer la convocatoria, la preparación de los productos y el fortalecimiento de capacidades digitales, y una vez iniciada su participación en la plataforma digital, poder mantenerlos con un acompañamiento hasta diciembre para disminuir la tasa de deserción natural de este tipo de programas. Lo anterior, en la medida en que nuestro grupo

⁶ <http://dams.fedesarrollo.org.co/tendenciaeconomica/publicaciones/205/>

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

objetivo no está familiarizado con este canal de ventas y, por ello, sin un seguimiento o acompañamiento continuo se perdería la razón de la estrategia.

Atendiendo las competencias y funciones asignadas a la Secretaría de desarrollo Económico y, en especial a la Dirección de Desarrollo Empresarial y Empleo, y a la Subdirección de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial se deben implementar acciones y medidas inmediatas, para lo cual la presente estrategia resulta indispensable para la consecución de los fines que se relacionan a continuación:

- Mitigación de los efectos negativos sobre los ingresos y medios de supervivencia de una porción significativa de la ciudadanía y de las pequeñas unidades productivas de la ciudad, resultado directo de las restricciones de distanciamiento y contactos social implementadas por la emergencia generada por la pandemia COVID-19.
- Brindar medios, herramientas y capacidades para la habilitación en el comercio digital de los productos e inventarios de al menos 5.000 (cinco mil) unidades productivas de Bogotá a través de acciones enfocadas hacia la adaptación de su oferta para una participación competitiva en el mercado electrónico.
- Facilitar la transición y evolución de las prácticas de venta tradicional presenciales hacia medios alternativos, complementarios y con potencial para constituirse como una fuente de ingresos alternativa y sostenible, brindando alternativas comerciales no-presenciales, y de esta manera asegurar una fuente de generación económica para su subsistencia básica bajo el nuevo paradigma social y comercial resultado de las medidas adoptadas para la prevención de la transmisión del COVID19.
- Promover, facilitar y soportar un acceso democrático a canales de venta electrónico especializados y privilegiados (premium) – marketplaces – y universales, a un sector de la población que por desconocimiento y/o imposibilidad de acceso previo, no lo habían viabilizado, brindando mejores oportunidades en la generación de ingresos e impactando de forma positiva en la reducción de la brecha digital entre la población de la ciudad.
- Brindar oportunidades capacitación técnica y profesional enfocadas hacia el fortalecimiento de las cualidades de los productos que aumenten sus posibilidades de comercialización a través de medios digitales, brindando herramientas y capacidades a las empresas (a través de su gente) que trascienda más allá de la iniciativa, fomentando así su participación en los mercados en línea, y sus subsecuentes esquemas de ingresos, de forma sostenible en un futuro post-COVID19.
- Generación de un esquema asociativo de comercialización de un portafolio de productos bajo una misma estrategia de marketing digital que genere sinergias frente a las estrategias de mercadeo y tráfico, que se traduzca en un mejor margen de ingresos para los participantes.

4. Valor estimado del contrato y justificación del mismo.

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

4.1. Presupuesto oficial: El valor estimado del contrato es de quinientos noventa y nueve millones cuatrocientos tres mil pesos moneda corriente (\$599.403.000), IVA incluido y los demás costos de la oferta comercial directos, e indirectos, impuestos nacionales y distritales, y demás gastos en los que deba incurrir el contratista en la ejecución del objeto contractual.

4.2. Justificación del valor estimado: Para el cálculo del presupuesto oficial aproximado de los bienes o servicios a contratar, se tomaron en cuenta los siguientes factores que fueron cotizados en el mercado

Concepto	Descripción	Valor
Construcción de marca y esquema asociativo	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de marca MiBogotaWEEK • Iconografía, slogan y manual de marca • Estrategia para la construcción el esquema asociativo • Realización de convocatoria y selección de los beneficiarios • Informe de causales de no selección de las empresas no listas para ser beneficiarias • Desarrollo del plan logístico y cronograma de captura y registro fotográfico de los productos • Metodología y plan de acompañamiento a los participantes. • Plan de formación a participantes del programa • Informe de Avance 	20.000.000
Gestión, captura y adaptación para la comercialización de productos en medios tecnológicos (virtuales)	<ul style="list-style-type: none"> • Listado mensual de beneficiarios que participarán en el programa • Cronograma de captura • Productos Capturados • Copy capturado / Desarrollado • Fotografías tomadas • Fotografías preparadas • Necesidades de fortalecimiento técnico requeridas • Implementación de la formación • Portafolio de productos consolidado 	245.700.000
Estrategia de EMarketing y Difusión	<ul style="list-style-type: none"> • Plan y cronograma de marketing • Producción de cuñas de 20 segundos • Producciones de videos código cívicos animados en motion graphics de 20 	166.400.000

*Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada.
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.*

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

	segundos <ul style="list-style-type: none"> • Valor mensual asignado para pauta ATL (radio, prensa y televisión) • Valor mensual asignado para pauta digital • Plan logístico (Distribución de los productos) operativo 	
Preparación y operación de la feria virtual	<ul style="list-style-type: none"> • Agenda de énfasis semanal definido • Productos cargado a la plataforma • Eventos Realizados 	59.000.000
Seguimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Cuadro de control actualizado online en tiempo real 	12.600.000
	Sub-total	503.700.000
	Impuestos, retenciones y pólizas	95.703.000
	Total Proyecto	599.403.000

○ **Certificado de disponibilidad presupuestal:**

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

○ **Forma de pago del contrato:**

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, pagará el valor del contrato de la siguiente manera:

- **PRIMER PAGO:** Correspondiente al 30% del valor del contrato, previa entrega y aprobación a satisfacción por parte del supervisor de los siguientes productos:
 - Desarrollo marca MiBogotaWeek
 - Iconografía, slogan y Manual de Marca
 - Estrategia para la construcción el esquema asociativo
 - Realización de convocatoria y selección de los beneficiarios
 - Entrega de base de datos de los seleccionados y no seleccionados
 - Informe de causales de no selección de las empresas no listas para ser beneficiarias
 - Plan logístico y cronograma de captura y registro fotográfico de los productos

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

- Metodología y plan de acompañamiento y soporte a los participantes.
- Informe de avance
- **SEGUNDO PAGO:** Correspondiente al 20% del valor del contrato, previa entrega y aprobación a satisfacción por parte del supervisor de los siguientes productos:
 - Productos Capturados
 - Copy capturado / Desarrollado
 - Fotografías tomadas y editadas en estándares digitales
 - Manual de fotografía (para los participantes).
 - Estrategia de mercadeo y medios para los siguientes meses.
 - Productos subidos a la plataforma
 - Reporte de unidades productivas formadas y capacitadas en la plataforma
 - Estrategia y medición de las actividades de soporte activo para las unidades productivas participantes frente a su proceso de comercialización en la plataforma.
 - Informe de las campañas realizadas para la promoción en medios y aumento de tráfico digital de las dos primeras versiones de la feria virtual mi Bogota Week
 - Informe de Avance de acompañamiento y soporte a los participantes
- **TERCER PAGO:** Correspondiente al 20% del valor del contrato, previa entrega y aprobación a satisfacción por parte del supervisor de los siguientes productos:
 - Productos Capturados
 - Copy capturado / Desarrollado
 - Fotografías tomadas
 - Productos subidos a la plataforma
 - Reporte de Soporte
 - Informe de las campañas realizadas para la promoción en medios y aumento de tráfico digital de la Tercera y cuarta versión de la feria virtual mi Bogota Week
 - Informe de Avance de acompañamiento y soporte a los participantes
- **CUARTO PAGO:** Correspondiente al 20% del valor del contrato, previa entrega y aprobación a satisfacción por parte del supervisor de los siguientes productos:
 - Productos Capturados
 - Copy capturado / Desarrollado
 - Fotografías tomadas
 - Productos subidos a la plataforma
 - Reporte de Soporte
 - Informe de las campañas realizadas para la promoción en medios y aumento de

*Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada.
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.*

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

- tráfico digital de la quinta y sexta versión de la feria virtual mi Bogota Week
- Informe de Avance de acompañamiento y soporte a los participantes

- **QUINTO PAGO:** Correspondiente al 10% del valor del contrato previa entrega y aprobación a satisfacción por parte del supervisor de los siguientes productos:
 - Productos Capturados durante el periodo
 - Copy capturado / Desarrollado
 - Fotografías tomadas
 - Informe de las campañas realizadas para la promoción en medios y aumento de tráfico digital de la séptima versión de la feria virtual mi Bogota Week
 - Reporte de Soporte
 - Informe del seguimiento realizado a las empresas que participaron de la actividad
 - Informe final con la ejecución total de las actividades desarrolladas en marco del convenio

Cada pago se realizará a razón de mes vencido y de acuerdo a los servicios efectivamente prestados, previo recibo a satisfacción por parte de la SDDE. La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico pagará el valor de los bienes o servicios, con la presentación de la factura correspondiente a los bienes o servicios efectivamente entregados o prestados, acompañada de la certificación del cumplimiento en el pago de los aportes al sistema de seguridad social y parafiscales firmada por el revisor fiscal y/o el representante legal; la factura deberá presentarse debidamente diligenciada y soportada con la certificación de la entrega o prestación del bien o servicio a satisfacción, expedida por el/la supervisor(a) del contrato y asignación del Programa Anual de Caja – PAC, y acompañados de los demás documentos exigidos por las normas administrativas y fiscales.

El pago estará sujeto a la disponibilidad de los recursos del PAC y los de Tesorería Distrital. Los pagos al contratista serán efectuados por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, en el número de cuenta y entidad bancaria que el contratista informe para tal fin.

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico efectuará las retenciones de orden fiscal, de conformidad con la normativa vigente, las cuales estarán a cargo del Contratista.

Nota 1: El pago será cancelado en pesos colombianos, a través de la consignación en la cuenta corriente o de ahorros que el contratista señale, en una de las entidades financieras afiliadas al sistema automático de pagos, previos los descuentos de ley.

Nota 2: En caso que el proponente adjudicatario sea un consorcio o unión temporal, para efectos del pago, se debe informar el número de cuenta a nombre del consorcio o unión temporal, así

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

como efectuar la facturación en formato aprobado por la DIAN a nombre del respectivo consorcio o unión temporal.

Nota 3: Si la factura no ha sido correctamente elaborada, o no se acompañan los documentos requeridos para el pago, la obligación de pago solo empezará a contarse desde la fecha en que se presenten debidamente corregidas, o desde que se haya aportado el último de los documentos solicitados. Las demoras que se presenten por estos conceptos serán de responsabilidad del contratista y no tendrá por ello, derecho al pago de intereses o compensación de ninguna naturaleza.

Nota 4: Los pagos se realizarán teniendo en cuenta la Propuesta Económica, ajustada por el contratista de acuerdo con el resultado de la modalidad de selección, el cual forma parte integral del presente contrato.

5. Criterios tenidos en cuenta para determinar la idoneidad del futuro contratista

La Secretaría Distrital de Desarrollo Económico tiene dentro de sus competencias velar por la implementación de estrategia que apalanquen los procesos de comercialización de las unidades productivas y mipymes de la ciudad.

Dada la coyuntura de la ciudad y el país, a causa del coronavirus se hace necesario apoyar a las empresas reactivando sus ventas, y para ello se requiere que estas pasen por un proceso de transformación digital o E-commerce.

Que en este sentido y con el fin de desarrollar e implementar la estrategia descrita, la Secretaría de Desarrollo Económico encontró un aliado que la apoyará en la consecución de su objetivo.

El Grupo SINERGIA P&M SAS identificada con NIT. 900.670.524-6 (en adelante SINERGIA) es una empresa legalmente constituida con matrícula No. 02383641 del 1 de noviembre de 2013, cuya actividad principal de conformidad con el objeto social tiene la ejecución de actividades de publicidad y mercadeo, así como le permite realizar, en Colombia y en el exterior cualquier actividad económica lícita, comercial o civil de conformidad con el certificado expedido por la Cámara de Comercio de Bogotá AA20330818.

En ese orden, SINERGIA cuenta con 6.5 años experiencia en gerencia de campañas de mercadeo, publicidad, activación de marca, ATL, BTL, marketing digital, e-commerce y de generación de tráfico directo. Dentro de su cartera de clientes cuenta con empresas de gran talla tales como Falabella, Monomeros de Colombia OIT / Ministerio de Trabajo, Avianca y Nestle, entre otros.

Dentro de los proyectos que ha desarrollado SINERGIA, y de las cuales contamos con evidencia

*Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada.
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.*

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

documental, entre otras, están:

- **Agencia de Seguros Falabella S.A.** Contrato cuyo valor asciende a 400,35 SMMLV como Agencia BTL, para la prestación de servicios profesionales de Activación de campaña, Eventos de Lanzamiento, Activación de puntos de venta, Producción audiovisual, Diseño de piezas graficas, entre otros.
- **Monómeros Colombo venezolanos S.A.,** Contratos cuyo valor ascienden a 563,1 SMMLV para la prestación de servicios de BTL para el desarrollo y ejecución de 17 lanzamientos de los nuevos fertilizantes de la empresa. La empresa calificó como Excelente la evaluación de servicio por parte de la empresa correspondiente al servicio en mención durante el segundo semestre de 2018.
- **O.I.T. – Organización Internacional del Trabajo:** Contratos cuyo valor asciende a 596,34 SMMLV para el desarrollo de un plan de comunicaciones y de visibilidad de todas las acciones realizadas en el marco del Proyecto y la OIT en Colombia, el Diseño de un Campus Virtual de Inspección para el Ministerio del Trabajo, apoyar en el mantenimiento de las web y redes sociales de la OIT, Desarrollar alianzas con radios comunitarias para informar a las comunidades en 158 municipios y zonas rurales dando visibilidad al Sistema de Información, y Desarrollar una base de datos de medios de comunicación y de comunidades de práctica, y asegurar la disseminación periódica de las noticias.

A nivel Financiero, SINERGIA, y de acuerdo con sus estados financieros⁷, vemos:

```

FECHA DE CORTE DE LA INFORMACION FINANCIERA: 2019/12/31
ACTIVO CORRIENTE: $405.403.791,00
ACTIVO TOTAL: $406.550.581,00
PASIVO CORRIENTE: $116.130.359,00
PASIVO TOTAL: $116.130.359,00
PATRIMONIO: $290.420.222,00
UTILIDAD/PERDIDA OPERACIONAL: $129.044.729,00
GASTOS DE INTERESES: $0,00
INDICE DE LIQUIDEZ: 3,49
INDICE DE ENDEUDAMIENTO: 0,28
RAZON DE CORBERTURA DE INTERESES: INDETERMINADO

```

Bajo el anterior contexto, podemos afirmar que SINERGIA cuenta con liquidez y con un apalancamiento (capital de trabajo) de casi el 50% del valor del presente contrato.

⁷ A Diciembre de 2019

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
		Fecha:	Marzo de 2020
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

En conclusión como se evidencia que SINERGIA cuenta con la experiencia y capacidad financiera requerida para el desarrollo del objeto de la presente contratación.

6. Garantías

Para la futura contratación de acuerdo al análisis de riesgos y sin perjuicio de lo establecido en el artículo 2.2.1.2.1.4.5. del Decreto 1082 de 2015, se considera necesario la constitución de un Contrato de Seguro contenido en una Póliza y/o Garantía Bancaria y/o Patrimonio Autónomo, conforme lo previsto en el numeral 1 del artículo 2.2.1.2.3.1.2 del Decreto 1082 de 2015, a favor de Bogotá D.C. Secretaria de Desarrollo Económico, NIT. 899-999-061-9. Las garantías constituidas deberán ser aprobadas por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

Las garantías deberán ser:

TIPO DE GARANTÍA / AMPARO	APLICA (SI/NO)	% DE AMPARO	DURACIÓN
1. Garantía de cumplimiento			
Cumplimiento	SI	10%	Del valor total del contrato Por el plazo del contrato y hasta la liquidación.
Calidad del servicio	SI	10%	Del valor total del contrato Desde el recibo a satisfacción y cuatro (4) meses más.
Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones	SI	5%	Del valor total del contrato Por el plazo del contrato y tres (3) años más
2. Garantía de responsabilidad civil extracontractual	SI	200	SMMLV La vigencia de esta garantía deberá ser igual al plazo del contrato y amparará a terceros y a la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

7. Interventoría o supervisión.

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

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
	Versión:	1
Estudios previos Urgencia manifiesta	Fecha:	Marzo de 2020
	Página:	Página 10 de 14
	Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
	Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
	Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

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

1. Perfil del supervisor:

Nombre: Angelica María Barón Fonseca

Denominación del Empleo: Subdirectora de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial

Cuantía del Contrato: quinientos noventa y nueve millones cuatrocientos tres mil pesos M/cte (\$599.403.000) los cuales incluyen el IVA y los demás impuesto a que haya lugar.

2. Análisis de cargas de trabajo:

El(a) Subdirector (a)a designada podrá desarrollar la actividad de supervisión delegada atendiendo al plazo de ejecución del contrato y sus actividades, lo que le permitirá con solvencia cumplir a cabalidad con la función designada.

3. Experiencia del funcionario en la materia a supervisar:

El supervisor del contrato en el desarrollo de sus actividades como supervisor ha venido ejerciendo la supervisión de los contratos por ops que se encuentran a cargo de su subdirección.

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

El(a) Subdirector(a)a designada cumple de sobremanera con la experiencia y conocimientos que le permitirán adelantar la gestión, atendiendo al cumplimiento del perfil establecido en el Manual de Funciones de la SDDE.

En todo caso, la designación del supervisor le corresponde al ordenador del gasto.

8. Plazo de ejecución del contrato

El plazo de ejecución del contrato que se suscriba será de Siete (7) meses contados a partir de la fecha de suscripción del acta de inicio del contrato, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución del contrato.

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

Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.

	Gestión Contractual	Código:	GCR-P11-F1
		Versión:	1
Fecha:		Marzo de 2020	
	Estudios previos Urgencia manifiesta	Página:	Página 10 de 14
		Elaborado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Revisado por:	Cristian Andrés Soto Moreno, – Ma. del Pilar Barrios Gutiérrez – PE OAJ
		Aprobado por:	Victoria Eugenia Coronado Rebolledo Jefe OAJ

Los servicios y productos que se pretenden contratar no son de características técnicas Uniformes razón por la cual nuestra necesidad **NO** se puede suplir a través de Acuerdos Marco de Precios vigentes.

10. Anexos

1. Certificado de Disponibilidad Presupuestal (Obligatorio)
2. Propuesta de servicios del contratista

Firma y nombre de quienes elaboran los estudios previos

(Director(a), Subdirector(a) que presenta el estudio y de los miembros del equipo técnico que participaron en su elaboración)


Juan David Marín Montes
Director de Desarrollo Empresarial y Empleo (e)


Angélica María Barón Fonseca
Subdirectora de Intermediación, Formalización y Regulación Empresarial

*Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada.
El usuario al momento de consultarlo debe compararlo con la versión oficial publicada en la Intranet.*