



INVITACIÓN PÚBLICA PARA LA SUSCRIPCIÓN DE CONVENIO DE ASOCIACIÓN ART. 5° DECRETO 092 DE 2017

EN CUMPLIMIENTO DE LO DISPUESTO EN EL ARTÍCULO 5° DEL DECRETO 092 DE 2017, SE INFORMA A TODOS LOS INTERESADOS QUE EL DISTRITO TURISTICO, CULTURAL E HISTORICO DE SANTA MARTA – SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD, ESTA INTERESADO EN REALIZAR EN ASOCIO CON UNA ESAL, QUE APOORTE EL 30% O MÁS DEL PRESUPUESTO DE LA ENTIDAD, PARA EL DESARROLLO DEL SIGUIENTE PROYECTO:

1. OBJETO DEL CONVENIO DE ASOCIACIÓN

AUNAR ESFUERZOS PARA EL FORTALECIMIENTO DEL TEJIDO EMPRESARIAL MEDIANTE LA IMPLEMENTACIÓN DE PROCESOS DE FORMACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN EN EL ECOSISTEMA EMPRENDEDOR A TRAVÉS DE LA RUTA 500+ EN EL DISTRITO DE SANTA MARTA

2. ALCALCE DEL CONVENIO

El proyecto está diseñado para articular la oferta de atención y fortalecimiento a los emprendedores en las diferentes etapas, categorías y tipologías a través de la Ruta única distrital de emprendimiento operada desde la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.

Por lo tanto, la alternativa seleccionada tiene cinco enfoques principales: Encadenamiento productivo, Emprendimiento de Alto Impacto, Innovación, Emprendimientos tradicionales - Economía Popular y Ruralidad para el desarrollo.

Con base en cada uno de estos enfoques, se busca aportar en la mejora del tejido emprendedor y empresarial. A continuación, se describen los resultados esperados con la puesta en marcha de cada uno.

Encadenamiento productivo: Fomentar y fortalecer la compra local por parte de las grandes empresas o empresas anclas con presencia en el distrito partiendo del fortalecimiento de las capacidades de los proveedores para adaptarse y responder a los requerimientos y demandas de estos grandes compradores. Gestionar la cultura de la formalización y el crecimiento, puesto que las condiciones establecidas por los grandes compradores no deben cambiarse. Para esto, se requiere que se articulen dentro de la Ruta los socios claves para garantizar una oferta permanente y sostenible: el distrito, las universidades, la Cámara de Comercio y las empresas que serán los compradores. Se busca disponer de “vigías” que se encargan de rastrear y hacer seguimiento a las demandas de los grandes compradores para conectar con emprendimientos, empresas y negocios que pueden ofertar. Así mismo, de un programa modulable para nivelar las condiciones en los proveedores que se





encuentren cercados de los requisitos y que dispongan de la visión y determinación para migrar hacia un cliente formal y con condiciones de calidad y cumplimiento.

Innovación: Fomentar una cultura de innovación en el distrito permitirá a los emprendedores desarrollar soluciones creativas y tecnológicas adaptadas a las demandas del mercado y las necesidades sociales. A través de la innovación, los emprendedores de Santa Marta podrán identificar nuevos nichos de mercado, mejorar sus procesos productivos, acceder a nuevas fuentes de financiamiento y, sobre todo, potenciar su capacidad de adaptación a los cambios globales y las dinámicas locales.

Adicionalmente, este enfoque soportado en el acceso a espacios de coworking, laboratorios de innovación, oferta para la incubación, y la colaboración entre universidades, empresas y gobierno local, facilitará la creación y/o desarrollo de un entorno de innovación que favorezca el desarrollo de ideas disruptivas y de alto impacto en el distrito. Este enfoque deberá ser visible de manera transversal en los programas e iniciativas ofertados.

Emprendimiento de Alto Impacto: Fomentar el emprendimiento de alto impacto es una de las claves fundamentales para generar un cambio positivo y duradero en la economía local, creando empleos de calidad y estimulando el crecimiento económico a largo plazo. Este enfoque en la Ruta 500 + está diseñado para identificar, apoyar y potenciar aquellos emprendimientos que, por su naturaleza y visión innovadora, tienen el potencial de transformar mercados, comunidades y sectores completos. Es esencial que se logre aumentar la proporción de emprendimientos que no solo busquen subsistir, sino que estén orientados a crecer exponencialmente, innovar y generar un impacto transformador. Para esto, hay cuatro pasos claves que se requieren implementar con la Ruta:

Cambio de Mentalidad y Cultura Emprendedora: Trabajar en la reprogramación de la mentalidad local para fomentar una visión ganadora. Esto incluye fortalecer las capacidades de los emprendedores para que se enfoquen en oportunidades de crecimiento significativo y no solo en la supervivencia a corto plazo. Para esto, se requiere completar la programación y agenda de los eventos de mentalidad y cultura, dentro de los cuales una proporción corresponda con este enfoque y que pueda ser ofertado desde cada uno de los actores que forman parte de la Ruta.

Apoyo Integral a Emprendimientos de Alto Potencial: Ofrecer programas de incubación, aceleración y mentoría, diseñados específicamente para emprendimientos con un modelo de negocio escalable y sostenible. Dentro de este paso, se dará inicio con el piloto del programa Acelera pro con el apoyo de USAID, así mismo, se encuentra activo el programa de aceleración de la Cámara de Comercio de Escala Acelera, se requiere fortalecer la oferta desde la incubación y el acceso a mentorías, así como gestionar recursos para tener mayor alcance en el número de emprendimientos beneficiarios.

Conexión con Redes de Innovación y Capital: Facilitar acceso a inversionistas, aceleradoras, y redes nacionales e internacionales, brindando recursos y visibilidad a proyectos con alto potencial de expansión. En este paso, se encuentran grandes desafíos y aun rezago en el distrito para el acceso a





aceleradoras de mayor impacto e inversionistas, por lo que se requiere definir una agenda de actividades para identificar aceleradoras y redes de inversionistas con los que tener conversaciones para acercar y entender sus procesos, requerimientos y gestionar la conexión de emprendimientos. Para esto, se recomienda desde esta guía, crear una mesa o comisión encargada y representada por actores que hacen parte de la Ruta para su puesta en marcha. Si bien, se hace la aclaración que se han tenido experiencias y acercamiento de participación con programas como Endeavor, TECHNOSERVE, entre otras, son iniciativas que pueden quedar huérfanas en su gestión y seguimiento.

Fortalecimiento del Ecosistema Local: Colaborar como actores clave del sector público, privado y académico para crear un entorno propicio para la innovación y el crecimiento empresarial de alto impacto. Si bien esto es parte del objetivo general de la Ruta, se incluye como un paso para gestionar la creación de la mesa con este enfoque para gestionar de mejor manera.

Emprendimientos tradicionales - Economía Popular: Fomentar: Fomentar y fortalecer el acompañamiento e intervención a los emprendimientos y negocios tradicionales y de la economía Popular, no con el fin de promoverlos como el principal tipo de emprendimiento, sino entendiendo la magnitud y ocupación dentro del tejido empresarial y sus particularidades para su atención, para esto, se requiere robustecer las relaciones con los actores del ecosistema que son especializados para este grupo del tejido emprendedor y empresarial y alinearse con las indicaciones nacionales y estudios realizados para su fortalecimiento.

Ruralidad para el desarrollo: Fomentar la asociatividad como un mecanismo de crecimiento y fortalecimiento, teniendo en cuenta que la asociatividad invita al desarrollo de las MiPymes, promoviendo la creación de aglomeraciones productivas y redes empresariales en cadenas productivas competitivas. En este sentido, los encadenamientos productivos también permiten organizar o asociar agentes con el fin de facilitar el intercambio de información, disminuir costos, aumentar la capacidad de negociación y generar compromiso para ofrecer algo de calidad. (Confecámaras, 2024, a partir del estudio Asociatividad: Mecanismo para la transformación productiva del sector agrícola en Colombia).

Para ello se desarrollarán las siguientes actividades:

Actividad 1: Desarrollar un programa de innovación empresarial en el distrito de Santa Marta para impulsar el crecimiento de empresas formalmente constituidas con un nivel de desarrollo.

Esta actividad incluye dentro de sus tareas, el desarrollo de eventos de sensibilización, lanzamiento de convocatoria, el desarrollo de un curso virtual de innovación, desarrollo de bootcamps de ideación para definir proyecto de prototipado, paneles de evaluación, asignación de recursos para prototipado, talleres especializados y asesorías con facilitadores, rueda de negocios y seguimiento.





Meta: sensibilización: 500 empresas que al menos el 50% cumplan con los requisitos de la convocatoria. Al menos cinco eventos de socialización que incluya a Minca y al corredor del parque Tayrona.

Meta de fomento: 200 empresas matriculadas en el curso virtual 80 certificadas como mínimo.

Meta ideación: 100 empresas en Bootcamp de las cuales al menos el 70% se postule a la convocatoria. Se realizan al menos 4 Bootcamps

Meta beneficiarios finales: 30 empresas para implementar sistemas y desarrollo de prototipo.

Para los talleres revisar hacer una versión de talleres virtuales para empresas que pasaron por el proceso, pero no fueron seleccionadas en los 30 y no tienen facilitadores asignados. En caso de una deserción o retiro, se pasan a beneficiario y se asigna Facilitador. Se dejan unas sesiones virtuales grupales de asesorías para esas empresas en banco.

Se hace un evento grande de lanzamiento posterior a dos eventos de socialización y rueda de prensa. Para el bootcamp se incluye el panel de evaluación, pero se hace en una fecha diferente para que las empresas se preparen. Se tiene un equipo de gestores apoyando a las empresas. De manera paralela hay un listado de webinars para todo el público.

Eventos de socialización, talleres, curso virtual, facilitadores, profesionales de seguimiento, rueda de prensa, evento de lanzamiento, talleres especializados (SGI), taller prototipado, componente de documentación. Recursos para el desarrollo de prototipos. Rueda de negocios y una misión para un grupo seleccionado.

Actividad 2: Impulsar el emprendimiento de alto impacto para movilizar la economía local

Meta socialización que incluye ronda de cápsulas: 250 empresas

Meta convocatoria postulados: 80 empresas de las cuales al menos el 40% cumple con los requisitos

Meta emprendimientos seleccionados: 30

Meta rueda de negocios: 1

Meta de talleres: 5

Meta horas de consultoría: 40 horas por empresa

Recursos para la actividad:

Eventos de socialización y cápsulas

Consultores

Talleres

Espacios de mentoría (desayunos y similares)

Capital de trabajo o vouchers para plan de marketing y/o comercialización.

Evento de lanzamiento

Esta actividad incluye dentro de sus tareas, el desarrollo de eventos de sensibilización, el desarrollo la convocatoria, desarrollo de talleres y cápsulas, horas de consultoría para planes de trabajo, panel de evaluación, asignación de recursos y seguimiento.





Actividad 3: Fortalecer el encadenamiento productivo para el mejoramiento de las conexiones de valor en el distrito de Santa Marta.

Meta: 5 talleres para cierre de brechas en etapa de socialización

Meta de proveedores registrados para diagnosticar: 1000 entre disfrutes categorías

Meta plataforma: un directorio publicado y actualizado por categorías.

Meta beneficiados para cierre de brechas: 80

Meta encadenados con grandes compradores: 10

Meta de rueda de conexiones: 3

Meta proveedores registradora en directorio: 2000 entre diferentes categorías

Meta anclas registrados: 15

Recursos requeridos para esta actividad:

Equipo experto consultor para montar instrumentos y aplicar diagnósticos

Recursos para talleres, convocatoria y proceso de revisión y selección.

Recurso para desarrollo de acompañamiento para cierre de brechas.

Recurso para rueda de conexiones

Evento de lanzamiento*

Recurso para desarrollo de la plataforma de directorio

Esta actividad incluye dentro de sus tareas, el desarrollo de eventos de sensibilización, el desarrollo la convocatoria, aplicación de diagnóstico, selección de beneficiarios, programa de proveedores para cierre de brechas y fortalecimiento, desarrollo de una plataforma para directorio, horas de consultoría.

Actividad 4: Mejorar las condiciones de los emprendimientos tradicionales y la economía popular.

Meta de sensibilizados en etapa de convocatoria: 5 eventos

Meta participantes en etapa de sensibilización: 2000

Meta etapa de talleres: 800

Meta unidades productivas atendidas con modelo de intervención: 500

Meta de unidades productivas que pasan a segundo nivel de acompañamiento: 200

Meta capitalizadas: 100

Meta santa markets: 12

500 millones para colocación de créditos en las diferentes modalidades.

Actividad 5. Promoción y Capitalización

2.1.2 POBLACIÓN OBJETO FOCALIZADA.

El alcance del proyecto por medio de sus actividades impactará a 3.000 habitantes.





3. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONVENIENTE

Al tratarse de programas y de actividades de interés público previstos en el Plan Nacional o seccional de Desarrollo, el DISTRITO, considera más conveniente en términos de eficiencia en el manejo de recursos utilizar la figura del Convenio de Asociación con Entidad Sin Ánimo de Lucro – ESAL de reconocida idoneidad y experiencia para cumplir con los fines misionales y demás funciones que la ley le otorga a la entidad.

Razón por la cual para el presente proceso de contratación se aplicara lo dispuesto en el artículo 355 de la Constitución Política el cual señala:

"El Gobierno, en los niveles Nacional, Departamental, Distrital Y Municipal podrá, con recursos de los respectivos presupuestos, celebrar contratos con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad con el fin de impulsar programas y actividades de interés público acordes con el Plan Nacional y los planes seccionales de Desarrollo. El Gobierno Nacional reglamentará la materia."

En concordancia con la norma constitucional la ley 498 de 1998 en su artículo 96 prevé lo siguiente:

"Los convenios de asociación a que se refiere el presente artículo se celebrarán de conformidad con lo dispuesto en el artículo 355 de la Constitución Política, en ellos se determinará con precisión su objeto, término, obligaciones de las partes, aportes, coordinación y todos aquellos aspectos que se consideren pertinentes."

Cuando en virtud de lo dispuesto en el presente artículo, surjan personas jurídicas sin ánimo de lucro, éstas se sujetarán a las disposiciones previstas en el Código Civil para las asociaciones civiles de utilidad común."

En todo caso, en el correspondiente acto constitutivo que dé origen a una persona jurídica se dispondrá sobre los siguientes aspectos:

- a) Los objetivos y actividades a cargo, con precisión de la conexidad con los objetivos, funciones y controles propios de las entidades públicas participantes.*
- b) Los compromisos o aportes iniciales de las entidades asociadas y su naturaleza y forma de pago, con sujeción a las disposiciones presupuestales y fiscales, para el caso de las públicas;*
- c) La participación de las entidades asociadas en el sostenimiento y funcionamiento de la entidad.*
- d) La integración de los órganos de dirección y administración, en los cuales deben participar representantes de las entidades públicas y de los particulares.*
- e) La duración de la asociación y las causales de disolución".*





Por último, el gobierno nacional en uso de sus facultades reglamentarias expidió el decreto 092 de 2017 en el que determino el procedimiento para la contratación con entidades sin ánimo de lucro a la que hace referencia el inciso segundo del artículo 355 de la Constitución Política.

Así mismo, el artículo 5 del Decreto 092 de 2017 señala lo siguiente:

“ARTÍCULO 5º. Asociación con entidades privadas sin ánimo de lucro para cumplir actividades propias de las Entidades Estatales. Los convenios de asociación que celebren entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad y Entidades Estatales para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones que a estas les asigna la Ley a los que hace referencia el artículo 96 de la Ley 489 de 1998, no estarán sujetos a competencia cuando la entidad sin ánimo de lucro comprometa recursos en dinero para la ejecución de esas actividades en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio. Los recursos que compromete la entidad sin ánimo de lucro pueden ser propios o de cooperación internacional.

Si hay más de una entidad privada sin ánimo de lucro que ofrezca su compromiso de recursos en dinero para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones asignadas por Ley a una Entidad Estatal, en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio, la Entidad Estatal debe seleccionar de forma objetiva a tal entidad y justificar los criterios para tal selección.

Estos convenios de asociación son distintos a los contratos a los que hace referencia el artículo 2 y están regidos por el artículo 96 de la Ley 489 de 1998 y los artículos 5, 6, 7 y 8 del presente decreto.”

Teniendo en cuenta que se trata de celebrar un negocio jurídico con Entidades Privadas Sin Ánimo De Lucro, para cumplir funciones estatales, la modalidad para seleccionar la oferta más favorable es el procedimiento previsto en el art. 5 del Decreto 092 de 2017, con el fin de suscribir convenio de asociación, pues la misma va a contribuir en el alcance de satisfacer la necesidad que tiene la entidad, ya que con el presente proyecto la Entidad pretende desarrollar unas actividades relacionadas con los cometidos misionales y funcionales que están a cargo de la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad.

A este proceso competitivo le son aplicables los principios y normas de la Constitución Política de Colombia, la Ley 80 de 1993, la Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011, Decreto Ley 019 de 2012, Decreto 1082 de 2015 y demás normas concordantes o complementarias. Para aquellos aspectos no regulados en las normas anteriores, se aplicarán las normas comerciales y civiles pertinentes, así como las reglas previstas en la invitación pública, o en las adendas que se expidan durante el desarrollo de este proceso.





4. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

La Esal interesada en aportar el 30% del valor del convenio en dinero, además de demostrar contar con los recursos disponibles, deberá aportar la documentación cuando sea requerida por la entidad, relacionada con la experiencia, estructura organizacional, reputación y propuesta técnica.

A continuación se presentan algunos de los requisitos que la entidad evaluará para determinar la idoneidad de la Esal, para efectos de la presente invitación la Esal no deberá presentar la documentación enunciada, solo presentará la manifestación de interés de aportar el 30% del valor del convenio y documento que permita demostrar la condición de Entidad Privada Sin Ánimo de Lucro.

EXPERIENCIA. La ESAL deberá demostrar la experiencia mínima mediante la presentación de contratos o convenios terminados a satisfacción y/o liquidados, y/o en ejecución, cuyo objeto, alcance o actividades hayan consistido en la ejecución de actividades relacionadas con el objeto o las actividades del presente convenio. Para el caso de contratos o convenios en ejecución, la ESAL deberá aportar las actas, certificaciones de avance o documentos contractuales que acrediten la ejecución parcial de las obligaciones y su correspondiente cuantía. La sumatoria de los valores de uno o varios de estos contratos o convenios deberá ser igual o superior al cincuenta por ciento (50 %) del valor total de este convenio.

EQUIPO DE TRABAJO MÍNIMO REQUERIDO DEL PROYECTO

Descripción	Características	Cantidad	Meses
Realizar la dirección, coordinación, seguimiento y ejecución general del proyecto			
Talento Humano			
Director (a) de proyecto (Líder de la Ruta)	Profesional en áreas de administración, economía, ingeniería, o afines, con formación de posgrado y estudios complementarios en innovación o emprendimiento. Experiencia mínima de 7 años en dirección de proyectos o programas de proyectos desarrollo económico o emprendimiento, innovación y mínimo 2 años liderando proyectos financiados con recursos públicos o cooperación. Competencias en liderazgo estratégico, toma de decisiones, planificación operativa y articulación institucional, para la realización de las siguientes actividades: Asegurar la adecuada gestión del proyecto desde el enfoque de la Ruta mediante el desarrollo estratégico, la dirección y la gestión bajo criterios de planificación, organización, dirección y control de los recursos públicos y privados a su cargo. Asegurar la adecuada gestión del proyecto mediante el direccionamiento estratégico de los recursos públicos y privados a su cargo, en	1	Durante toda la ejecución del convenio





Descripción	Características	Cantidad	Meses
	el contexto de la dirección de promoción e innovación empresarial. Dar lineamientos y orientación en la implementación de la Ruta y el desarrollo de los enfoques para la selección e intervención de las unidades productivas beneficiarias. Participar de las actividades del proyecto para la toma de decisiones en cuanto a los indicadores y logros, así como en la definición de términos de referencia, desarrollo de los eventos y demás actividades.		
Coordinador (a) Ruta y gestor (a) de ofertas e iniciativas.	Profesional en administración, economía, ingeniería industrial, mercadeo o áreas afines con postgrado. Experiencia mínima de 5 años en participación en proyectos de desarrollo empresarial, formación y digitales. Con habilidades para la articulación institucional, seguimiento de indicadores, coordinación logística y manejo de cronogramas. Deseable formación complementaria en innovación o fortalecimiento empresarial, para la realización de las siguientes actividades: Realizar gestión y articulación de la oferta dentro de la Ruta de acuerdo con el proyecto. Acompañar el proceso de formación y entrenamiento en los casos que aplique. Apoya el funcionamiento de la Ruta, recopila información para el levantamiento de indicadores a partir de los resultados obtenidos, coordina las comunicaciones para las citaciones a los beneficiarios, define y revisa el plan de trabajo y programación de entrenamiento Articular con dirección de proyecto para el funcionamiento de las actividades. Coordina con consultor de enrutamiento para los procesos de selección de las unidades productivas.	1	Durante toda la ejecución del convenio
Gestores de la Ruta	Profesional en administración de empresas, ingeniería industrial, trabajo social, psicología organizacional, desarrollo empresarial u otras disciplinas afines. Experiencia mínima de 1 año en atención a emprendedores o comunidades, diagnóstico empresarial, formación, seguimiento de planes de mejora y gestión de información. Con competencias para el trabajo de campo, orientación al usuario y manejo de herramientas ofimáticas y plataformas de seguimiento, para la realización de las siguientes actividades: Apoyar a las unidades productivas en el proceso de registro, realización de diagnóstico, contacto y comunicación.	3	21 meses





Descripción	Características	Cantidad	Meses
	Brindar asesorías y acompañamiento transversal. Hacer revisión de las bases de datos, generar reportes, análisis. Estos gestores tienen la responsabilidad de atender emprendedores, hacer diagnóstico, dar soporte durante el proceso de convocatoria. Apoyando el enrutamiento a los emprendimientos de acuerdo a la oferta disponible, tipología, categoría y etapa del ciclo de vida. Hacer seguimiento y registrar información en instrumentos definidos para tal fin. Gestionar la base de datos y articular para la citación a los emprendimientos a los ciclos de formación de introducción y nivelación.		
Gestor de Plataforma Ruta	Profesional o tecnólogo en ingeniería de sistemas, desarrollo de software, tecnologías de la información o afines. Experiencia mínima de 1 año en administración de plataformas web, soporte técnico, gestión de formularios y coordinación con equipos de desarrollo externo. Dominio en gestores de formularios, correo automatizado y bases de datos, para la realización de las siguientes actividades: Dar soporte tecnológico para el desarrollo de la plataforma. Esto incluye la administración de las plataforma, formulario o módulo de registro para unidades productivas, y ser enlace con el equipo externo de desarrollo. Encargar de gestionar enlace de envío de correo electrónico desde la plataforma, brindar soporte; actualización de información asociada con la plataforma o formulario o módulo.	1	17 meses
Líder internacionalización	Profesional en comercio internacional, relaciones internacionales, negocios internacionales o administración, con experiencia mínima de 5 años en procesos de internacionalización, aceleración o acceso a mercados. Deseable formación en estrategia exportadora y vinculación con programas de innovación o aceleración empresarial, para la realización de las siguientes actividades: Realizar el proceso de selección, intervención y seguimiento de internacionalización para las unidades productivas seleccionadas dentro del enfoque de emprendimiento de alto impacto. Así mismo, realiza capacitaciones y participa de eventos.	1	14 meses





Descripción	Características	Cantidad	Meses
Líder de capitalización	Profesional en economía, administración, contaduría pública o áreas afines, con experiencia mínima de 3 años en diseño y/o gestión de esquemas de capitalización o incentivos económicos en especie. Con conocimientos en formulación de términos de referencia, seguimiento técnico-financiero y control de entregas, para la realización de las siguientes actividades: Realizar el proceso de selección, intervención y seguimiento de internacionalización para las unidades productivas seleccionadas dentro del enfoque de emprendimiento de alto impacto. Así mismo, realiza capacitaciones y participa de eventos.	1	13 meses
Profesional (es) de comunicaciones	Profesional en comunicación social, diseño gráfico o publicidad. Experiencia mínima de 2 años en comunicación estratégica de proyectos sociales, diseño de campañas, manejo de medios, contenidos institucionales y coordinación de imagen corporativa. Con habilidades para liderar estrategias multicanal y coordinar con equipos de diseño y audiovisuales, para la realización de las siguientes actividades: Diseñar e implementar la estrategia de comunicaciones del proyecto, garantizando la difusión de información a los actores involucrados. Coordinar al diseñador del proyecto y todos los requerimientos asociados con comunicación. Es transversal para la presentación, cubrimiento y comunicación de actividades del proyecto.	1	Durante toda la ejecución del convenio
Diseñador gráfico	Profesional o tecnólogo en comunicación audiovisual, producción multimedia o diseño gráfico. Con experiencia mínima de 1 año en producción y gestión de contenidos para plataformas digitales. Manejo de software de edición de video y diseño gráfico, para la realización de las siguientes actividades: Apoyar el desarrollo de la estrategia de comunicaciones, con la producción de elementos audiovisuales que contribuyan al cumplimiento de los objetivos del proyecto.	1	21 meses
Enlace comunitario del proyecto	Profesional en ciencias sociales, desarrollo comunitario, trabajo social o áreas afines. Experiencia mínima de 1 año de experiencia relacionada o similar en trabajo territorial con comunidades, articulación con Juntas de Acción Comunal y coordinación de actividades logísticas en campo. Con habilidades para gestionar información	1	Durante toda la ejecución del convenio





Descripción	Características	Cantidad	Meses
	comunitaria y apoyar procesos participativos, para la realización de las siguientes actividades: Gestionar y garantizar la correcta operación administrativa, académica y logística con las comunidades en la localidad del área de influencia de Cenit. Gestionar y validar la información para las actividades proyecto, la elaboración de informes técnicos y demás actividades asignadas para el cumplimiento del objetivo general. Organizar la visita y socialización con la comunidad y juntas de acción comunal.		
Analista de Proyecto (seguimiento e indicadores programas por enfoque)	Profesional en estadística, economía, administración pública o ingeniería industrial. Experiencia mínima de 3 años en análisis de datos, manejo de indicadores, elaboración de reportes y visualización de información (Power BI, Excel avanzado u otras herramientas). Capacidad de estructurar informes técnicos con base en resultados, para la realización de las siguientes actividades: Realizar junto con el profesional de ODEC, el seguimiento de los indicadores y la información disponible sobre los resultados de implementación y funcionamiento de la Ruta y logros en materia de emprendimiento a nivel distrital con la identificación de la participación de los actores en cada uno de los resultados. Preparar reportes e informes de manera mensual y detallados de manera trimestral.	1	20 meses
Abogado	Profesional en derecho, con tarjeta profesional vigente. Experiencia mínima de 4 años en revisión de términos de referencia, contratos, asignación de recursos públicos y soporte jurídico a proyectos de inversión. Con conocimientos en contratación estatal y normativas de desarrollo productivo o social, para la realización de las siguientes actividades: Realizar la revisión y ajuste de los términos de referencia de la convocatoria y asignación de recursos de capitalización en especie, asegurando que se realicen de manera adecuada. Ser soporte jurídico en el desarrollo del proyecto.	1	18 meses





Descripción	Características	Cantidad	Meses
Asistente de proyecto	Técnico o tecnólogo en gestión administrativa, asistente de gerencia o áreas afines. Experiencia mínima de 1 años en manejo de agenda, organización de archivos, preparación de entregables y apoyo documental. Deseable experiencia en proyectos sociales o de emprendimiento, para la realización de las siguientes actividades: Ser el apoyo de los diferentes roles del proyecto, realizando tareas de organización documental que incluye la Organización de entregables de acuerdo a lo establecido, gestión de agenda, preparación de informes y demás relacionados con la actividad	1	Durante toda la ejecución del convenio
Profesional logístico	Técnico o tecnólogo en áreas administrativas y experiencia en eventos, producción o administración. Experiencia mínima de 1 años en organización y/o participación de ferias, ruedas de negocios, vitrinas comerciales y eventos territoriales. Con capacidad para coordinar proveedores, gestionar cronogramas logísticos y atender requerimientos en campo, para la realización de las siguientes actividades: Articular la gestión logística para los eventos del proyecto, especialmente para los mercados, vitrinas de Santa Market, ruedas y visitas de campo.	1	21 meses

5. PRESUPUESTO OFICIAL DEL CONVENIO

El valor total del presente convenio se estima por la suma de CINCO MIL TRESCIENTOS SETENTA Y CINCO MILLONES CUATROCIENTOS CUARENTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS PESOS (\$5.375.447.400).

OBJETIVOS	# de la Actividad / Alcance	ACTIVIDAD	COSTO TOTAL
Objetivo específico 1 (OE1) Disponer de oferta especializada y diferencial para acompañamiento, mentorías especializadas y relacionamiento en procesos de fortalecimiento, desarrollo e innovación.	ALCANCE 1 Actividad 1.1	Implementación de la estrategia de comunicación, convocatoria y selección de beneficiarios.	\$1,222,676,214





	ALCANCE 2 Actividad 2.1	Fortalecimiento de capacidades en proveedores para el encadenamiento productivo	\$542,990,936
	ALCANCE 3 Actividad 3.1	Impulso del emprendimiento de alto impacto apalancado en la internacionalización para movilizar la economía local	\$470,264,784
Objetivo específico 2 (OE2) Articular la oferta de atención y fortalecimiento a los emprendedores en las diferentes etapas, categorías y tipologías a través de la Ruta única distrital de emprendimiento operada desde la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.	ALCANCE 4 Actividad 4.1	Impulso de la innovación para el escalamiento de unidades productivas	\$504,170,200
	ALCANCE 5 Actividad 5.1	Mejoramiento las condiciones de los emprendimientos tradicionales y la economía popular	\$1,128,178,450
Objetivo específico 3 (OE3) Disponer de herramientas y recursos para el fortalecimiento de oportunidades de negocio en unidades productivas beneficiarias.	ALCANCE 6 Actividad 6.1	Despliegue de la estrategia comercial a través de mercados, vitrinas, ruedas y capitalización para las unidades productivas beneficiarias.	\$1,406,108,422
	ALCANCE 7 Actividad 7.1	Cierre y reconocimiento	\$101,058,394
Totales			\$5,375,447,400

NOTA: La ESAL interesada en aportar la contrapartida igual o superior al 30% del valor del convenio, deberá tener en cuenta que la misma se ofrece en recursos económicos, de igual forma en ningún caso está propuesta podrá contener desmejoramiento de las condiciones técnicas solicitadas.

El valor del convenio será ejecutado por el asociado de acuerdo con la normativa que rige para tal efecto a las entidades ejecutoras y si la entidad sin ánimo de lucro llegase a celebrar convenios o contratos con terceros, estos últimos asumirán las cláusulas del convenio, así como las garantías y responsabilidades que se requieran para el cumplimiento del objeto de este.

En el presupuesto del convenio se presenta en forma discriminada los costos de los diferentes ítems que se requieren para desarrollar las actividades para el logro del objeto contractual.

El presupuesto asignado corresponde al cargado en banco de proyectos realizado de conformidad con las cotizaciones presentadas a través del portal colombia compra, y se encuentran cargadas en el sistema unificada de inversión y finanzas públicas territorial – SUIFP. la inversión de los recursos debe realizarse de conformidad al anexo técnico 1 “presupuesto y actividades”





5.1 OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS PÚBLICOS: los aportes cualitativos deben establecer las razones por las cuales celebrar convenio con una esal, implica optimización en el uso de los recursos y el desarrollo de los fines públicos perseguidos, según los siguientes criterios:

- **EFICIENCIA:** la esal ofrece, para la ejecución del convenio, la máxima racionalidad de la relación costo-beneficio, maximizando el rendimiento o los resultados con costos menores, alcanzando el mayor grado de satisfacción de las necesidades de la población beneficiaria.
- **EFICACIA:** la esal, de acuerdo con su conocimiento y experticia, conoce y domina metodologías y procedimientos que resultan ser los más adecuados e idóneos para el cumplimiento de los objetivos y la consecución de los fines del convenio.
- **ECONOMÍA:** la esal puede ejecutar el convenio sin incurrir en procedimientos o trámites distintos o adicionales de los estrictamente necesarios, cumpliéndolo con austeridad de tiempo, medios y gastos el objeto contractual.
- **GESTIÓN DEL RIESGO:** la esal, en virtud de su experticia y experiencia en el desarrollo de este tipo de actividades, reduce considerablemente la posibilidad en la ocurrencia de circunstancias que impidan o dificulten el debido desarrollo de los objetivos contractuales y los fines incorporados en la ley.

5.2 FORMA DE DESEMBOLSOS:

EL DISTRITO entregará su aporte dinerario al proyecto conforme al Presupuesto de Actividades que hace parte de este Convenio, es decir el aporte del Distrito será lo correspondiente al porcentaje resultante del aporte que entregue la ESAL seleccionada, los recursos aportados por el Distrito serán desembolsados a una cuenta creada por el conveniente a nombre del convenio, los aportes del Distrito serán desembolsados de la siguiente manera:

- Un primer desembolso por la suma de hasta el 10% del valor del aporte en dinero del Distrito, previo cumplimiento de los requisitos de ejecución del Convenio, suscripción del acta de inicio y recibo a satisfacción por parte de la supervisión del Convenio, de los entregables y actividades relacionadas para el primer desembolso del Anexo No. 2 -PRESUPUESTAL, el cual hace parte integral del Convenio.
- Un segundo desembolso por la suma de hasta el 20% del valor del aporte en dinero del Distrito, previo recibo a satisfacción por parte de la supervisión del Convenio, de los entregables y actividades relacionadas para el segundo desembolso del Anexo No. 2 -PRESUPUESTAL-, el cual hace parte integral del Convenio.
- Un tercer desembolso por la suma de hasta el 30% del valor del aporte en dinero del Distrito, previo recibo a satisfacción por parte de la supervisión del Convenio, de los entregables y actividades relacionadas para el tercer desembolso del Anexo No. 2 -PRESUPUESTAL-, el cual hace parte integral del Convenio.
- Un cuarto desembolso por la suma de hasta el 30% del valor del aporte en dinero del Distrito, previo recibo a satisfacción por parte de la supervisión del Convenio, de los entregables y





actividades relacionadas para el cuarto desembolso del Anexo No. 2 -PRESUPUESTAL-, el cual hace parte integral del Convenio.

- Un quinto desembolso por la suma de hasta el 5% del valor del aporte en dinero del Distrito previo recibo a satisfacción por parte de la supervisión y del Convenio, de los entregables y actividades relacionadas para el quinto desembolso del Anexo No. 2 -PRESUPUESTAL-, el cual hace parte integral del Convenio.
- Un sexto y último desembolso por la suma de hasta 5% del valor del aporte en dinero del Distrito, previo recibo a satisfacción por parte de la supervisión del Convenio, de los entregables y actividades relacionadas para el sexto desembolso del Anexo No. 2 -PRESUPUESTAL-, el cual hace parte integral del Convenio.

El presente proyecto se encuentra incluido en el Plan Anual de Adquisiciones del Distrito de Santa Marta vigencia 2025 y aprobadas las vigencias futuras. Asimismo, se encuentra radicado y viabilizado ante el Banco de Proyectos de Inversión Pública bajo el código **BPIN202500000034357**.

PARAGRAFO 1: Los desembolsos antes mencionados están sujetos al nivel de cumplimiento y ejecución del objeto, obligaciones del convenio y del plan de inversión y de gestión presentado por el conveniente y que hace parte integral del presente convenio, de igual forma se encuentran sujetos a los desembolsos realizados por Cenit en marco del convenio 7000000121.

Además, para cada una de las cuentas de cobro deberá aportar también el Certificado del pago de aportes parafiscales relativos al sistema de seguridad social integral, así como los propios del SENA, ICBF, y Cajas de Compensación Familiar, de conformidad con lo señalado en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y artículo 23 de la Ley 1150 de 2007.

PARÁGRAFO 2: El Distrito no se responsabilizará por la demora en los desembolsos al CONVENIENTE, cuando ello fuere provocado por encontrarse incompleta la documentación que sirva de soporte para el trámite de las facturas y no se ajuste a cualquiera de las condiciones establecidas en el presente convenio.

4.3. MANEJO DE RECURSOS: Los recursos provenientes del presente convenio se mantendrán de manera separada e independiente de cualquier otra clase de dinero que maneje el asociado, esto es en una cuenta corriente o de ahorros, en la cual tanto el proponente como el Distrito realizarán los desembolsos de los recursos acordados, igualmente estos recursos, no podrán ser destinados para ningún fin diferente al establecido dentro del plan de gastos aprobados por el SUPERVISOR, documento que hace parte del convenio y por lo tanto deberán ser estrictamente ejecutados en la forma acordada en el convenio.

En ningún caso la ESAL podrá utilizar los recursos que la ALCALDÍA, para gastos administrativos diferentes a los contemplados en la ejecución del convenio, ni tampoco podrá ejecutar el aporte como un auxilio, donación, subsidio o ayuda diferentes a las contempladas en el objeto contractual o su alcance.





En ningún caso la ESAL podrá tomar decisiones unilaterales sobre la inversión de estos dineros o realizar cualquier otro acto que puedan entenderse como administración o gerencia del aporte.

PARAGRAFO: Para cada desembolso, el Conveniente aportará al Distrito documento de solicitud de entrega de los aportes convenidos, constancia del pago de los aportes en seguridad social y parafiscales, informe detallado de ejecución y cumplimiento de las actividades por parte del conveniente, informe por parte del supervisor del Convenio donde se indique el cumplimiento efectivo y a satisfacción de las obligaciones y actividades a cargo del conveniente durante el periodo del convenio.

6. Plazo para la Ejecución del Convenio de Asociación.

El plazo para la ejecución del convenio no podrá exceder el 15 de noviembre de 2027, contados a partir del cumplimiento de los requisitos legales de perfeccionamiento y ejecución, dispuestos en el artículo 41 de la Ley 80 de 1993.

7. CRITERIOS DE DESEMPATE

En caso de recibir dos o más manifestaciones de interés en celebrar el convenio cuyo ofrecimiento de aportes en dinero sea igual o superior al 30% del presupuesto estimado y que cumplan con los requisitos habilitantes establecidos por la SECRETARIA DE DESARROLLO ECONOMICO Y COMPETITIVIDAD en los estudios y documentos previos, escogerá la mejor propuesta de acuerdo con los siguientes criterios:

Escogerá el Proponente que tenga el mayor puntaje en el factor de calidad, entendido este como la sumatoria de los puntos otorgados por cada uno de los componentes que integran este factor.

CRITERIOS	VALOR
Experiencia de la Esal: proponente deberá acreditar la ejecución a satisfacción de un (01) convenio y/o contrato con entidades públicas o privadas, cuyo objeto, incluya temas que contribuyan a la dinamización de la economía en el sector emprendedor y Microempresarial de Santa Marta, así como apoyo logístico para la realización de actividades, cuya sumatoria debe ser igual o superior al 100% del presupuesto estimado	30%
El proponente deberá aportar una propuesta técnica con la descripción de las actividades a desarrollar en el marco y condiciones del proyecto, aportando cronograma para su ejecución	30%
Valor ofrecido como aportes en dinero mínimo del 30% del presupuesto estimado	40%
Método aleatorio. Si subsiste aún el empate, se procederá a elegir el ganador mediante el sorteo por balotas así:	





Inicialmente, la Entidad procederá a incorporar en una balotera un número de balotas, identificadas con un número igual al número de Proponentes que se encuentren en condición de empatados. Sacará una balota por cada Proponente, asignándole un número de mayor a menor, con el cual participará en la segunda serie.

En la segunda serie, la Entidad incorporará en la balotera igual número de balotas al número de Proponentes empatados. El Proponente que haya obtenido el número mayor en la primera serie, será el primero en sacar la balota con el número que lo identificará en esta segunda serie, y en forma sucesiva (de mayor a menor) procederán los demás Proponentes.

El Proponente que, en esta segunda serie, saque la balota con el número mayor, será quien ocupe el primer puesto en el orden de elegibilidad y de manera sucesiva (de mayor a menor) hasta obtener el segundo puesto en el orden de elegibilidad. Una vez se cuente con los Proponentes ubicados en el primer y segundo orden de elegibilidad se dará por terminado el sorteo.

8. Plazo para la presentación de las manifestaciones de interés, lugar y forma de presentación de las mismas.

LOS DOCUMENTOS SOLICITADOS SE RECIBIRÁN DE FORMA FÍSICA A LA OFICINA DE LA SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD UBICADAS EN CALLE 15 # 3 – 65 CASA GAUTHIER O AL CORREO ELECTRÓNICO DESARROLLO.COMPETITIVIDAD@SANTAMARTA.GOV.CO HASTA EL DÍA 15 DE DICIEMBRE DE 2025 A LAS 04:00PM.

ATENTAMENTE,

CARLOS JOSÉ JARAMILLO RÍOS
SECRETARIO DE DESARROLLO ECÓNOMICO Y COMPETITIVIDAD

