

ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

DATOS GENERALES DE LA SECRETARÍA Y DEPENDENCIA SOLICITANTE		
1. Datos del área que requiere el contrato:	Secretaría solicitante:	SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
	Dependencia de la Secretaría solicitante:	DESPACHO DE LA SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
	Nombre del servidor que diligencia el insumo	LUIS HUMBERTO MARTÍNEZ LACOUTURE
2. N° de proceso en el plan de compras:	80111600	
3. N° BPIN (Proyectos de inversión)	200119 - 2020002080149	
Clasificación central de productos (CPC) - DANE	91124	
3. Descripción de la necesidad a satisfacer:	<p>En virtud del artículo 305 de la Constitución Política de Colombia, numerales 1 y 11, al Gobernador le corresponde <i>“Cumplir y hacer cumplir la Constitución, las leyes, los decretos del gobierno y las ordenanzas de las asambleas departamentales”</i>, con el fin de promover la eficiente y eficaz administración de los recursos públicos y contribuir al cumplimiento de las metas propuestas en la planeación Departamental.</p> <p>El Departamento del Atlántico adoptó mediante Ordenanza No. 000495 su Plan de Desarrollo 2020-2023 <i>“Atlántico para la Gente”</i>, el cual guía las acciones del Gobierno Departamental durante el cuatrienio, así como el plan plurianual de inversiones. El cual, se encuentra estructurado en cuatro ejes temáticos a saber, equidad, dignidad, bienestar e institucionalidad, con los cuales se busca impactar favorablemente la vida, la economía y el medioambiente del territorio atlanticense, contando, además, con dos ejes transversales, inclusión y progreso.</p> <p>Como parte de los propósitos que establece el eje estratégico DIGNIDAD se encuentra el de <i>“Aprovechar nuestra potencialidades para generar oportunidades de empleo y emprendimiento para nuestra gente”</i>, en virtud del cual se contempla en el artículo 42 del Plan de Desarrollo Departamental, el <i>“Programa productividad y competitividad de las empresas y actores del sector turismo”</i> en cabeza de la Secretaría de Desarrollo Económico, el cual plantea, entre otros objetivos, el de <i>“Incrementar las capacidades de los actores del Departamento para gestionar los mercados y promover los productos turísticos”</i>.</p> <p>En ese contexto y teniendo en cuenta el camino de reactivación económica posterior a la pandemia mundial causada por el virus Covid-19 y los retos de recuperar todos los sectores económicos en este caso el turístico, se vienen implementando acciones para el cumplimiento de las metas del Programa productividad y competitividad de las empresas y actores del sector turismo: <i>“Campañas de promoción y divulgación del destino, productos turísticos y/o de las rutas”</i></p>	



ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

turísticas del Departamento con enfoque diferencial implementadas anualmente” así como “Capacitaciones para la promoción del destino con enfoque diferencial realizadas”.

Así mismo, para en alcance a la meta: Construir 5 puntos de información turística, garantizar la disposición de información turística y atención a los visitantes en Puntos estratégicos del departamento y disponer de la oferta de atractivos turísticos, eventos y negocios en puntos estratégicos del departamento, así como el personal especializado para estos Puntos de información turísticas y el material de promoción y canales de divulgación virtual de toda la oferta turística del departamento.

En armonía con lo anterior, la Secretaría de Desarrollo Económico de la Gobernación del Departamento del Atlántico tiene dentro de sus deberes el cumplimiento de la meta de Plan Sectorial de Turismo con enfoque diferencial para el Departamento del Atlántico creado para promover la actividad turística en la región, facilitando las mesas de trabajo necesarias para la realización de las reuniones sectoriales, empresariales, con la comunidad y actores del sector ejecutados mediante gestión interinstitucional y con el apoyo de otros actores públicos y privados. Así mismo acompañar los tramites de los proyectos pertenecientes al Programa “Pacto por el Turismo” priorizados para realizar en esta vigencia.

Adicionalmente, es importante tener en cuenta que el Plan Sectorial de Turismo Nacional 2022-2026 denominado “Turismo: en armonía con la vida” identifica entre varias líneas estratégicas las siguientes: Democratización del turismo como fuerza transformadora para una cultura de paz, Territorios turísticos para la equidad y el bienestar busca consolidar el Sistema Nacional de Turismo, y los instrumentos de gestión de manera eficiente como mecanismo para ordenar la actividad turística en el país, Turismo alternativa para la transición económica y protección de la naturaleza promueve una visión estratégica del sector, Turismo: dinamizador de la economía para la vida y la justicia social busca fomentar el desarrollo productivo del sector, y de los prestadores de servicios turísticos, de las economías populares, de las nuevas formas de trabajo comunitario en el territorio y demás actores vinculados al sector, para elevar la competitividad, mejorar las estrategias de mercadeo y promoción; y con ello el posicionamiento turístico del país promoviendo la justicia social.

El Plan Nacional Sectorial de Turismo 2022-2026 (pág. 66) la estrategia 4 TURISMO: DINAMIZADOR DE LA ECONOMÍA PARA LA VIDA Y LA JUSTICIA SOCIAL, el objetivo es: Fomentar el desarrollo productivo del sector, mediante estrategias de dinamización que eleven la competitividad y el posicionamiento turístico del país promoviendo la justicia social, hace especial énfasis en la competitividad y la promoción de destinos turísticos, aspecto que se hace relevante para seguir impulsando la recuperación económica del sector turismo, que continúe apoyando la recuperación los empleos y empresas relacionadas con servicios turísticos.

El sector turismo ha venido recuperándose posterior a la pandemia del Covid-19, si tenemos en cuenta las cifras del número de visitantes no residentes a nivel nacional a de noviembre de 2020, comparando el mismo periodo en el 2019 cayó un 78,2% pasando de 399.018 a 86.875 respectivamente; para el 2022 llegaron a Colombia 1.615.355 visitantes no residentes, en comparación con el 2021 donde llegaron 1.249.172 un incremento de un 23%. (Fuente: Mincit-OEE- Aeronáutica Civil, Portal Portucolombia.mincit.gov.co).



ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

En el departamento del Atlántico las llegadas de los visitantes extranjeros no residentes en el 2021 fueron de 45.483 personas, en comparación con el 2022 cayó a 42.900 una disminución del 6%. Fuente: (Portal Portuocolombia.mincit.gov.co).

La tasa de ocupación de hotelera al cierre del 2020 se ubicó en diciembre en 31.7% reduciéndose en un -23.8% por debajo de lo alcanzado en el 2019, el sector muestra síntomas de mejoría en el 2021 el porcentaje de ocupación fue de 40,8%, en el 2022 la tasa llegó a 55.6% tuvo un aumento significativo del 14.8%.

En el Atlántico las cifras al comparar noviembre 2020 a 2022, con respecto a la llegada de pasajeros en vuelos nacionales regulares paso de 362.595 en el 2020, a 781.367 en el 2021 y se ubicó en el 2022 en 1.116.623 una variación importante si comparamos el 2020 con 2022 de 208%. Así mismo la llegada de pasajeros en vuelos internacionales entre 2020 a 2022, fue de 45.610 en el 2020, unos 131.794 en el 2021, llegando a 170.428 en el 2022, una variación al comparar 2020 con 2022 de 273%. (Fuente: OOE-Mincit)

Por consiguiente, se busca Desarrollar actividades de promoción turística nacional e impulsar el posicionamiento del departamento como destino turístico que garanticen el posicionamiento de la Estrategia de comunicación Atlántico, es más, , Fortalecimiento del talento humano y crear experiencias turísticas mejorando capacidades de atención e información disponible para el turista, el Disponer de información turística y atención a los visitantes en Puntos estratégicos del departamento y el Acompañamiento a las mesas de trabajo y trámites para los proyectos de infraestructura turística.

El Atlántico se ubica entre los cinco departamentos con más visitantes nacionales y extranjeros a nivel nacional, gracias a que está rodeado de riquezas naturales que son indispensables para el ecoturismo, como el avistamiento de aves, el senderismo y el goce de reservas, bosques secos, playas, práctica de deportes náuticos y un sinnúmero de atractivos que nos hacen únicos. Durante el primer semestre del año 2022, el departamento recibió a 764 mil visitantes nacionales e internacionales, lo que representa un crecimiento del 83 por ciento con respecto al mismo período en 2021, cuando se registró la llegada de 417 mil visitantes.

La gran apuesta que se ha liderado durante estos dos años y medio ha sido convertir el turismo en motor de desarrollo económico y fuente generadora de empleo. El cumplimiento de las metas trazadas en el Plan de Desarrollo 2020-2023 “Atlántico para la gente” que apuntan a la creación de infraestructura, formación de capital humano y promoción nacional e internacional del destino y estos esfuerzos se reflejan en las cifras de crecimiento económico del Departamento.

Ejemplo de lo anterior, es que el municipio de Usiacurí pasó de recibir 400 visitantes a 24 mil en un mes, gracias a la transformación con color que se ha ejecutado en el municipio. Con la Ruta del Girasol, se han movilizad más de 75 mil visitantes; asimismo, con la reapertura del Parador Turístico de Luruaco, se ha logrado que más de 12 mil personas lo visiten desde el pasado mes de junio de 2022. En la zona costera, la primera parada del Mundial de Kitesurf contó con 20 mil visitantes y las obras de infraestructura turística que se vienen ejecutando en Puerto Colombia y Salinas del Rey complementarán la oferta que, sin duda, convertirá al departamento en uno de los destinos más visitados de Colombia.



ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

El propósito no solo de atraer, conectar y enamorar visitantes de todo el país y el mundo, sino también para convencer a los propios atlanticenses de la riqueza, diversidad cultural y gastronómica que tiene su departamento, potencializar el turismo en el departamento y traspasar fronteras, mostrando todos los rincones de cada municipio, desde Barranquilla, con su icónico Carnaval, hasta Luruaco con sus arepas de huevo como protagonistas.

Un destino es un espacio donde el turista pasa como mínimo una noche que incluye el consumo de productos turísticos tales como servicios básicos y suplementarios. El destino tiene fronteras físicas y administrativas, con una gestión propia definida, que en su imagen y perceptibilidad define su competitividad en el mercado (UNWOT, 2001). Gran parte de la competitividad del destino depende de su capacidad de promocionarse, por tanto la promoción turística se vuelve un tema relevante en la gestión de los destinos.

La promoción turística es uno de los grandes pilares de la Comunicación del Marketing Integrado, la cual se refiere a comunicar a los posibles turistas (consumidores) sobre una oferta turística. En el caso de la promoción de los destinos turísticos se identifican instrumentos de la promoción tradicional y no tradicional.

Como lo indica Campo & Álvarez (2013) los países cada año gastan enormes sumas de dinero en actividades de marketing con el fin de promocionarse y promocionar sus destinos turísticos. Especialmente con el propósito de comunicar al sector de los viajes y a los turistas potenciales acerca de los atractivos del país. Para ello, los gobiernos y otras organizaciones de gestión de destinos visitan las ferias internacionales de turismo, utilizan folletos turísticos informativos impresos y llevan a cabo campañas de comunicación en diferentes medios de comunicación (periódicos, televisión, Internet, etc.).

Para hablar de promoción en general, es preciso mencionar el concepto de Comunicación de Marketing Integrado (IMC), el cual se ha establecido en la literatura de marketing como una parte integral de la estrategia de marca. El IMC puede ser considerado para representar algo más que un proceso de comunicación, sino más bien un proceso en el que las comunicaciones de marketing se gestionan de una manera holística para lograr objetivos estratégicos (Kitchen et al., 2004) citado por Dinnie et al. (2010). Para reforzar esta definición es pertinente traer a colación lo dicho por Eagle et al. (2007), quien conceptualiza el IMC como la coordinación de las disciplinas de comunicaciones; una forma de organizar el negocio o empresa; una manera de desarrollar y dirigir la estrategia de marca; una manera de entregar los mensajes unificados mediante la coordinación de la promoción, la publicidad y los programas de relaciones públicas.

De acuerdo con este aporte, se tiene entonces que la promoción es un elemento integrador en el proceso de las comunicaciones integradas del marketing y según la definición de Kotler (1999), la promoción se entiende como las actividades que comunican los atributos del producto y persuaden a los consumidores a su adquisición. Mientras tanto Middleton (2001: 90) afirma que son "todas las formas que se utilizan para hacer que los clientes se den cuenta de los productos, que agudizan sus deseos y estimulen la demanda".

En cuanto a la promoción de destino, se define como "el uso consciente de la publicidad y el marketing para comunicar imágenes selectivas de las localidades o zonas geográficas específicas para un público objetivo" (Hopkins, 1998: 66, citado por Giles et al. (2013). En este



ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

mismo sentido, Ejarque (2005: 231) define la promoción de un destino como "comunicar a los potenciales consumidores-turistas que la oferta propuesta es capaz de satisfacer sus exigencias y sus demandas; en definitiva, es tratar de convencer al turista de que merece la pena ir a un destino, visitarlo". En relación a esto, se identifican dos grandes grupos de instrumentos de promoción de destinos turísticos: los tradicionales y los no tradicionales. Los tradicionales están conformados por las ferias de turismo, los viajes educacionales (famtrips), las relaciones públicas y la publicidad. En el caso de los instrumentos de promoción no tradicionales se pueden mencionar: los workshops, los cuales son los encuentros entre los profesionales del sector turístico donde se discuten temas de interés común, y los Buy, que se refiere a invitar al comprador potencial al destino para que lo conozca. Pero dentro de las nuevas técnicas de promoción se encuentra el denominado producto placement, este se refiere a que los destinos están presentes en productos televisivos, publicitarios y cinematográficos, famtrip (viajes de celebridades), organización de eventos, ferias, patrocinios y conferencias.

Para poner en práctica, estos instrumentos, la Asociación Hotelera y Turística de Colombia COTELCO - Capítulo Atlántico presentó propuesta para el desarrollo de acciones que permitan apoyar los esfuerzos del Departamento para fortalecer e incentivar la actividad turística en los términos expuestos y el cumplimiento de las metas establecidas en el Plan de Desarrollo Departamental "Atlántico para la Gente" 2020-2023, a través de la unión de esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para el fortalecimiento de la competitividad turística y promoción del departamento del Atlántico como destino turístico.

De acuerdo con lo anterior, resulta necesario, conveniente y de mutuo beneficio la celebración de un convenio de asociación que pretende que las partes realicen un papel en conjunto que permita que el asociado, desde su experticia, colabore con la ejecución del proyecto tendiente al fortalecimiento de la competitividad turística y promoción del Departamento del Atlántico como destino turístico.

La propuesta presentada por la ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO, CAPITULO ATLANTICO para el desarrollo del proyecto tiene un valor de SETECIENTOS OCHENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$ 780.000.000), de los cuales el Departamento ofrece aportar la suma de SEISCIENTOS MILLONES DE PESOS (\$600.000.000) M/CTE.

Por su parte la entidad ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO, CAPITULO ATLANTICO ha manifestado su disposición de aportar la suma de CIENTO OCHENTA MILLONES DE PESOS (\$180.000.000) M/CTE, representados en dinero, bienes y/o servicios.

Teniendo en cuenta lo anterior la Secretaría de Desarrollo Económico encuentra viable la celebración de un convenio de asociación con la entidad ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO, CAPITULO ATLANTICO, no sin antes verificar si existe otra ESAL interesada en el desarrollo de este que además tenga la capacidad de realizar aportes en igual o mayor proporcionalidad, para liderar y ejecutar actividades como las que se busca desarrollar por parte del Departamento del Atlántico relacionadas con la productividad y competitividad de las empresas y actores del sector turismo; para lo cual dará cumplimiento a lo establecido en el Decreto 092 de 2017.



ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

Como fundamento jurídico de la modalidad de asociación escogida en el presente caso, encontramos que el artículo 96 de la Ley 489 de 1998 establece la posibilidad que tiene cualquier entidad pública de celebrar un acuerdo de voluntad con una entidad privada sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad, con el objeto de asociarse para el desarrollo de un conjunto de actividades o programas de interés público que guarden relación con sus funciones y objetivos, y sean acordes con los planes de desarrollo correspondientes.

Que este artículo, hace remisión expresa del artículo 355 de la Constitución Política de Colombia, el cual, en el mismo sentido, prevé la posibilidad para que las entidades territoriales celebren con recursos de sus respectivos presupuestos, 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 de Desarrollo y los Planes Seccionales de Desarrollo, el cual reza:

“El Gobierno, en los niveles nacional, departamental, distrital y municipal podrá, con recursos de los respectivos presupuestos, celebrar convenios 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”.

De igual forma, el artículo 96 de la Ley 489 de 1998 dispone:

“Constitución de asociaciones y fundaciones para el cumplimiento de las actividades propias de las entidades públicas con participación de particulares. Las entidades estatales, cualquiera sea su naturaleza y orden administrativo podrán, con la observación de los principios señalados en el artículo 209 de la Constitución, asociarse con personas jurídicas particulares, mediante la celebración de convenios de asociación o la creación de personas jurídicas, para el desarrollo conjunto de actividades en relación con los cometidos y funciones que les asigna a aquéllas la ley.

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”.

Por su parte el artículo 5 del Decreto 092 de 2017 establece:

“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 estas 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”.



ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

<p>4. Causal de contratación directa a utilizar:</p>	<p>Contratación directa, en la modalidad de Convenio de Asociación con Entidad Sin Ánimo de Lucro, regulados por el artículo 355 de la Constitución Política, el artículo 96 de la Ley 489 de 1998 y el Decreto 092 de 2017.</p>												
<p>4.1. Urgencia Manifiesta</p>	<p>N/A</p>												
<p>4.2. Empréstito</p>	<p>N/A</p>												
<p>4.3. Contratos interadministrativos, siempre que las obligaciones derivadas del mismo tengan relación directa con el objeto de la entidad ejecutora señalado en la ley o en sus reglamentos.</p>	<p>N/A</p>												
<p>4.4. Convenios interadministrativos de conformidad con lo previsto en el art 95 de la Ley 489 de 1998</p>	<p>N/A</p>												
<p>4.5. Convenios de asociación con particulares sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad de conformidad con el art 96 de la Ley 489 de 1998, artículo 355 de la CN y Decreto 092 de 2017</p>	<p>La entidad ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO, CAPITULO ATLANTICO, con Nit: 802.004.617 - 1, ha demostrado su idoneidad y experiencia, a través del desarrollo de su labor misional por más de 23 años de haber sido constituida mediante certificado expedido por la Cámara de Comercio de Barranquilla, participando en el desarrollo de diversos proyectos que le han permitido construir una trayectoria de gestión y ejecución de actividades como las que se busca desarrollar por parte del Departamento del Atlántico relacionadas con la productividad y competitividad de las empresas y actores del sector turismo.</p> <table border="1" data-bbox="488 1367 1507 1707"> <thead> <tr> <th></th> <th>CUMPLE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Entidad sin ánimo de lucro legalmente constituida</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>Entidad con mínimo 6 meses de constituida</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>Entidad con duración no menor a la terminación del contrato y un año más</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>Coherencia entre el objeto social de la Entidad y la actividad a desarrollar</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>Propuesta de interés público y debidamente cofinanciada</td> <td>X</td> </tr> </tbody> </table>		CUMPLE	Entidad sin ánimo de lucro legalmente constituida	X	Entidad con mínimo 6 meses de constituida	X	Entidad con duración no menor a la terminación del contrato y un año más	X	Coherencia entre el objeto social de la Entidad y la actividad a desarrollar	X	Propuesta de interés público y debidamente cofinanciada	X
	CUMPLE												
Entidad sin ánimo de lucro legalmente constituida	X												
Entidad con mínimo 6 meses de constituida	X												
Entidad con duración no menor a la terminación del contrato y un año más	X												
Coherencia entre el objeto social de la Entidad y la actividad a desarrollar	X												
Propuesta de interés público y debidamente cofinanciada	X												



ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

4.6. Contratos para el desarrollo de actividades científicas y tecnológicas	N/A		
4.7. Contratos de encargo fiduciario que celebren las entidades territoriales cuando inician el Acuerdo de Reestructuración de Pasivos	N/A		
4.8. Cuando no exista pluralidad de oferentes en el mercado:	N/A		
4.9. El arrendamiento o adquisición de inmuebles.	N/A		
5. Objeto del contrato o convenio (descripción general):	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA Y PROMOCIÓN DEL DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO COMO DESTINO TURÍSTICO.		
5.1. Clasificación UNSPSC:	80101601	80- Servicio de gestión/Servicios profesionales de empresas y servicios administrativos.	10-Servicios de asesoría de gestión
6. Acto administrativo que justifique la contratación directa (excepto para Empréstitos) o declare la urgencia manifiesta	N/A		
7. Obligaciones del Contratante:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desembolsar oportunamente los recursos requeridos para la ejecución del convenio. 2. Remitir la información que se requiera para la debida ejecución del convenio. 3. Designar a un supervisor de la ejecución del convenio. 4. Apoyar la ejecución idónea y oportuna del objeto del Convenio. 		



ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

	<p>5. Responder oportunamente las solicitudes formuladas por la ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO, CAPITULO ATLANTICO</p> <p>6. Designar a un (1) miembro del Comité Operativo.</p> <p>Parágrafo 1. El comité operativo, el cual estará conformado por un (1) representante de cada una de las PARTES, será la instancia en la cual se generarán las directrices de ejecución y presentarán los reportes de avance, en el marco de las siguientes funciones generales:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Coordinar y hacer el seguimiento de las acciones del convenio. 2. Recomendar acciones, modificaciones y otras estrategias para el fortalecimiento del Convenio. 3. Las decisiones adoptadas en las sesiones del Comité Operativo reposarán en actas que servirán como fundamento para el desarrollo de las obligaciones contractuales. <p>Las decisiones adoptadas en las sesiones del Comité Operativo reposarán en actas que servirán como fundamento para el desarrollo de las obligaciones contractuales.</p>
<p>8. Obligaciones generales de la entidad con quien se celebra el Convenio.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir con el objeto del convenio. 2. Desarrollar las actividades del objeto del convenio dentro del plazo de ejecución pactado. 3. Cumplir de buena fe el objeto del convenio. 4. Desarrollar el convenio en los términos y condiciones establecidas en los estudios previos y la propuesta presentada y aprobada por el Departamento. 5. Realizar todas las demás actividades solicitadas por el Departamento y que se relacionen con el objeto del convenio. 6. Designar a un (1) miembro del Comité Operativo.
<p>9. Obligaciones específicas de la entidad con quien se celebra el Convenio.</p>	<p>En desarrollo del objeto del convenio las partes se comprometen con el desarrollo de los siguientes componentes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar actividades de promoción turística nacional e impulsar el posicionamiento del departamento como destino turístico. <p>A través de la participación y organización de actividades de promoción turística del departamento del Atlántico en eventos de promoción:</p> <p><u>A nivel nacional:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Encuentro de turismo del caribe- Santa Marta. 1.2. Viajes de Familiarización (Fam trips). 1.3. Caravana de promoción turística Nacional en el eje cafetero (ciudades: Pereira, Manizales, Armenia). <p>Desarrollar una actividad de promoción Presencial del departamento del Atlántico en el eje cafetero (Pereira, Manizales y Armenia) mediante desayunos / almuerzos de trabajo en los</p>



ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

	<p>que son invitados representantes de agencias, mayoristas y medios de comunicación: se ejecuta mediante una invitación a la actividad y un orden del día que consta de:</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) Presentación de destino de cerca de 1 hora. (2) Presentación de videos del destino por segmento temático. (3) Desarrollo de preguntas de los asistentes. (4) Actividad de recordación/activación: rifas y sorteos en alianza con empresarios del atlántico. (5) Espacio de networking e intercambio entre los asistentes. Así mismo, se establecen reuniones bilaterales con autoridades locales de turismo del destino visitado. <p>1.4. Participación en el Salón de Proveedores y seminario de "Digitalización una apuesta para la sostenibilidad de los destinos y las empresas turísticas".</p> <p>1.5. Dos post semanal (facebook, intagram, twitter) incluye una estrategia de pauta para llegar a más personas: Esta actividad se realizara durante 9 meses, adicionalmente se realizaran 2 envíos masivos mensuales, a empresas del sector.</p> <p>2. Fortalecimiento del talento humano y creación experiencias turísticas, mejorando capacidades de atención e información disponible para el turista.</p> <p>Este fortalecimiento del talento humano se desarrollará a través de las siguientes actividades:</p> <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Seminarios Presenciales. 2.2. Capacitaciones de destino y sensibilización de la oferta turística dirigido a: prestadores de servicios de trasporte, operativos de hoteles y agencias. 2.3. Diseño de una ruta/master class dirigida a guías y lideres turísticos y culturales a fin de mejorar sus capacidades en campo y atención a público interesado. 2.4. Diseño de la Ruta Homenaje de Inmigrantes para aplicación en campo. 2.5. Desarrollo de actividades y eventos en municipios con potencial turístico a fin de promocionar sus cualidades de tipo geográficas, climáticas y de interés (cultural, gastronómico y/o de ocio). <p>3. Impulsar actividades de promoción turística como apoyo a la reactivación económica del sector.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Desarrollo de campaña de promoción de destinos mediante la puesta en marcha de tres (03) Puntos de información turística (Usiacurí, Juan de acosta y Puerto Colombia). <p>4. Acompañamiento a las mesas de trabajo y trámites para los proyectos de infraestructura turística.</p>
--	---



ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

	4.1. Mesas de trabajo para el levantamiento de información y formulación Plan Sectorial de turismo.
10. Plazo de ejecución	El plazo de ejecución del convenio será hasta el 31 de diciembre de 2023.
11. Lugar de ejecución	El lugar de ejecución del Convenio será el Departamento del Atlántico
12. Modalidad de selección	Teniendo en cuenta el objeto del convenio y lo previsto en las normas que regulan la materia, la modalidad de selección para la escogencia de la entidad con que se celebrará el convenio será la de contratación directa.
13. Valor estimado del contrato y/o convenio.	<p>El valor del proyecto se estima en la suma de SETECIENTOS OCHENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$ 780.000.000).</p> <p>Por tratarse de un convenio de asociación de los que trata el artículo 5 del Decreto 092 de 2017, y para todos los efectos fiscales, el Departamento ha dispuesto lo correspondiente al 70% del valor del proyecto, es decir, la suma de SEISCIENTOS MILLONES DE PESOS (\$600.000.000) M/CTE.</p> <p>Por su parte la entidad ASOCIACION HOTELERA Y TURISTICA DE COLOMBIA COTELCO, CAPITULO ATLANTICO ha manifestado su disposición de aportar el 30% del valor del proyecto, es decir, la suma de CIENTO OCHENTA MILLONES DE PESOS (\$180.000.000) M/CTE, representados en dinero, bienes y/o servicios.</p>
14. Forma de Pago o desembolso:	<p>Por parte del Departamento: El Departamento realizará los aportes al convenio de la siguiente forma:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Un primer desembolso por concepto de pago anticipado correspondiente al treinta por ciento (30%) del valor del aporte una vez perfeccionado el convenio y se cumplan los requisitos de ejecución de este, previa presentación de cuenta de cobro o factura, certificado de encontrarse al día con los pagos al sistema general de seguridad social y parafiscales, aprobación por parte del supervisor del convenio y pago de impuestos a que haya lugar. 2. Un segundo desembolso correspondiente al treinta por ciento (30%) del valor del aporte al del segundo mes de ejecución previa presentación del informe de actividades y financiero, avalado por el supervisor designado, presentación de cuenta de cobro o factura, certificado de encontrarse al día con el pago de los aportes al sistema general de seguridad social y parafiscales




ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

	<p>3. Un tercer desembolso correspondiente al treinta por ciento (30%) del valor del aporte al cuarto mes de ejecución previa presentación del informe de actividades y financiero, avalado por el supervisor designado presentación de cuenta de cobro o factura, certificado de encontrarse al día con el pago de los aportes al sistema general de seguridad social y parafiscales.</p> <p>4. Un último desembolso correspondiente al diez por ciento (10%) del valor del aporte previa ejecución total del convenio, entrega del informe final de ejecución de actividades e informe financiero, avalado por el supervisor designado presentación de cuenta de cobro o factura, certificado de encontrarse al día con el pago de los aportes al sistema general de seguridad social y parafiscales.</p> <p>Por parte de la ESAL:</p>		
<p>15. Certificado de disponibilidad presupuestal (CDP) y Rubro Presupuestal:</p>	<p>NUMERO:</p>	<p>202300698</p>	
	<p>VALOR:</p>	<p>\$600.000.000</p>	
	<p>FECHA:</p>	<p>28/02/2023</p>	
<p>16. Supervisión (sugerencia del servidor público que el área propone que se designe como supervisor del contrato):</p>	<p>Nombre del funcionario:</p>	<p>PAMELA ANDREA LOZANO IBÁÑEZ</p>	
	<p>Identificación del funcionario:</p>	<p>CC. 53.053.875</p>	
	<p>Cargo del funcionario:</p>	<p>SUBSECRETARIO DE TURISMO CODIGO 045 GRADO 05</p>	
	<p>Dependencia:</p>	<p>SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO</p>	
<p>17. Garantías solicitadas</p>	<p>Por la cuantía a contratar se considera necesario solicitar las siguientes garantías:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Devolución del pago anticipado: Por un monto igual al 100% el valor entregado en calidad de anticipo y una vigencia igual al plazo del contrato y cuatro (04) meses más • Garantía de cumplimiento: De conformidad con el artículo 2.2.1.2.3.1.12 del Decreto 1082 de 2015, el valor de esta garantía será del 10% del valor del contrato y una vigencia igual al plazo del convenio y cuatro meses más. • Garantía de pago de salarios, prestaciones sociales legales e indemnizaciones laborales: De conformidad con el artículo 2.2.1.2.3.1.13 del Decreto 1082 de 2015, el valor de esta garantía será del 5% del valor del contrato y una vigencia igual al plazo de convenio y tres años más. 		



ESTUDIOS PREVIOS PARA LA CELEBRACIÓN DE CONTRATOS EN FORMA DIRECTA DISTINTOS DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES Y DE APOYO A LA GESTIÓN

FIRMAS Y APROBACIONES		
Firma quien proyectó el estudio (Dependencia Generadora de la Necesidad)	NOMBRE:	JORGE LUIS SAMPAYO HERRERA
	CARGO:	PROFESIONAL ESPECIALIZADO COD 222 GRADO 07 SECRETARIA DE DESARROLLO ECONÓMICO
	FECHA:	MARZO/2023
	FIRMA:	
Firma responsable (secretario de despacho)	NOMBRE:	LUIS HUMBERTO MARTÍNEZ LACOUTURE
	CARGO:	SECRETARIO DE DESARROLLO ECONÓMICO
	FECHA:	MARZO/2023
	FIRMA:	

