

RESOLUCION Nro - 032 - 2024

29 MAY 2024

**“POR MEDIO DE LA CUAL SE ADOPTA LA POLÍTICA DE GESTIÓN COMERCIAL EN LAS LÍNEAS DE NEGOCIO DE LA EMPRESA DE PARQUES Y EVENTOS DE ANTIOQUIA-ACTIVA”**

La Gerente General de la Empresa de Parques y Eventos de Antioquia – ACTIVA, en ejercicio de las facultades conferidas en el Decreto 2020070002568 del 2020, por medio del cual se crea la Empresa Industrial y Comercial del Estado-ACTIVA, el Acuerdo 002 del 05 de diciembre de 2020, la Ley 489 de 1998 y el Decreto Departamental de Nombramiento 2024070000001 del 01 de enero de 2024, y

**CONSIDERANDO QUE**

- 1 La Empresa de Parques y Eventos de Antioquia-ACTIVA, es una Empresa Industrial y Comercial del Estado, descentralizada del orden departamental, con personería jurídica, autonomía administrativa y financiera, y capital independiente, de conformidad con lo establecido en el artículo 1 del Decreto Ordenanza No 2020070002568 del 2020
- 2 De conformidad con el objeto social de la Empresa de Parques y Eventos de Antioquia-ACTIVA, las líneas de negocios son la operación logística de eventos, la administración y explotación comercial de parques departamentales y la promoción y fortalecimiento del turismo
- 3 El artículo 14 de la Ley 1150 de 2007, modificado por el artículo 93 de la Ley 1474 de 2011, sobre el régimen contractual de las Empresas Industriales y Comerciales del Estado, señala que las mismas “ *estaran sometidas al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, con excepción de aquellas que desarrollen actividades comerciales en competencia con el sector privado y/o público, nacional o internacional o en mercados regulados, caso en el cual se regiran por las disposiciones legales y reglamentarias aplicables a sus actividades económicas y comerciales, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 13 de la presente ley. Se exceptúan los contratos de ciencia y tecnología, que se regiran por la Ley 29 de 1990 y las disposiciones normativas existentes* ”
- 4 En virtud de la actividad comercial que desarrolla la Empresa de Parques y Eventos de Antioquia – ACTIVA, permanentemente se incurre en grandes esfuerzos y erogaciones en el proceso de gestión comercial con la cual se logra una agremiación de demanda, de la cual se benefician principalmente nuestros proveedores aliados. Así, con el fin de aportar al equilibrio económico de la entidad, se busca implementar la Política de Gestión Comercial en aras de establecer los lineamientos y parámetros generales que serán aplicables a todos los acuerdos de voluntades que se celebren con nuestros proveedores aliados y demás formas contractuales de la entidad, en las que se pacte expresamente la gestión comercial, como retribución a los esfuerzos y recursos invertidos por la entidad para la consecución de los diferentes negocios



- 5 En consecuencia, ha de entenderse por gestión comercial el acuerdo que se celebre entre ACTIVA y el proveedor aliado, por el cual este reconocera a la entidad un beneficio económico (en dinero o en especie cuantificable económicamente) sobre la contratación que ejecute en virtud del contrato marco al cual se encuentre vinculado. En ese mismo sentido, el concepto antes señalado se hará extensivo a los demás acuerdos contractuales en los que se considere aplicable y así sea establecido.
- 6 Que teniendo en cuenta lo anterior, se hace necesario crear estrategias que contribuyan al desarrollo del objeto social y al crecimiento de la entidad, por consiguiente, la Gerente General de la Empresa de Parques y Eventos de Antioquia-ACTIVA,

## RESUELVE

**ARTÍCULO PRIMERO ADOPCIÓN DE LA POLÍTICA DE GESTIÓN COMERCIAL DE ACTIVA.** Adoptese la "Política de Gestión Comercial en las Líneas de Negocio de la Empresa de Parques y Eventos de Antioquia-ACTIVA", la cual hace parte integral del presente acto administrativo.

**ARTÍCULO SEGUNDO OBJETO DE LA POLÍTICA DE GESTIÓN COMERCIAL.** Por medio de esta política se busca establecer los lineamientos y parámetros generales que se deberán tener en cuenta en la disposición, aplicación y/o modificación de la gestión comercial que se pacte con los proveedores aliados y/o demás contratistas con los que se pacte expresamente gestión comercial de ACTIVA en desarrollo de su objeto social, en cuantía que no afecte el mercado en el que se interviene, para la adquisición y venta de bienes y servicios en condiciones eficientes y competitivas. Esta política surge teniendo en cuenta los costos generados por ACTIVA, correspondientes al ejercicio de la gestión comercial, con la cual se logra una agremiación de demanda, así mismo, como una estrategia de gestión de ingresos para la Empresa de Parques y Eventos de Antioquia - ACTIVA, de modo que se aporte a su equilibrio económico.

**ARTÍCULO TERCERO ALCANCE DE LA POLÍTICA DE GESTIÓN COMERCIAL.** Esta política será aplicable a todos los acuerdos de voluntades que se celebren con los proveedores aliados, y demás formas contractuales de la entidad en las que se pacte expresamente un porcentaje por concepto de gestión comercial. En los que exista agremiación de demanda en la operación logística o que constituya una oportunidad comercial de explotación sin afectación a criterios de oportunidad, objetividad y eficiencia.

Se entenderá por gestión comercial el acuerdo que se celebre entre ACTIVA y el proveedor aliado, por el cual este reconocera a la entidad un beneficio económico (en dinero o en especie cuantificable económicamente) sobre la contratación que ejecute en virtud del contrato marco al cual se encuentre vinculado. En ese mismo sentido, el concepto antes señalado se hará extensivo a los demás acuerdos contractuales en los que se considere aplicable y así sea establecido.

**ARTÍCULO CUARTO RESPONSABLES DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA POLÍTICA DE GESTIÓN COMERCIAL.** La responsabilidad en la aplicación de esta política estará definida por los roles y tareas que su implementación requiere.



GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA  
República de Colombia

- La definición de la Política sera responsabilidad de la Gerencia, conforme lo establecido en el Decreto Ordenanzal No 2020070002568 de 2020, el Acuerdo No 002 del 2020 y la Ley 489 de 1998 y el Manual de Contratacion
- La aplicacion de la Política sera responsabilidad de la Subgerencia Comercial, en donde se fijaran los montos de gestion comercial conforme a los lineamientos impartidos en dicho instrumento y se hara seguimiento por parte de los Supervisores de los contratos pactados con gestion comercial
- Finalmente, correspondera a la Direccion Administrativa y Financiera de la entidad hacer la gestion de cobro e informara sobre novedades al Supervisor del Contrato, a la Subgerencia Comercial, Direccion Juridica y a la Gerencia, para que decidan lo de su competencia

**ARTÍCULO QUINTO ACTUALIZACIÓN** Cualquier actualizacion que se haga a la Política de Gestion Comercial que no modifique las disposiciones contenidas en la presente Resolucion, podra efectuarse sin modificacion de la misma No obstante, debera actualizarse en el Sistema de Gestion de Calidad y publicarse en el portal web de la entidad


**ARTÍCULO SEXTO** La presente resolucion rige a partir de la fecha de su expedicion

**COMUNÍQUESE Y CUMPLASE,**

Dada en Medellin, a los **29 MAY 2024**

*Luisa Ferna Florez Jillo*  
**LUISA FERNANDA FLOREZ JARAMILLO**  
Gerente General

	NOMBRE	FIRMA
Proyecto	Diana Carolina Bedoya Giraldo Gestora Juridica	<i>[Firma]</i>
Revisó y aprobó	Juan Esteban Hoyos Acosta – Asesor Juridico de la Gerencia	<i>[Firma]</i>
Revisó y aprobó	Mana Catalina Bohórquez de la Espnella – Directora Juridica	<i>[Firma]</i>
Revisó y aprobó	Yessica Munera Alzate Subgerente Comercial	<i>[Firma]</i>
Revisó y aprobó	Elizabeth Arango Arango Directora Administrativa y Financiera	<i>[Firma]</i>

	POLITICA DE GESTION COMERCIAL EN LAS LÍNEAS DE NEGOCIO DE ACTIVA	Codigo
		Version

## POLITICA DE GESTION COMERCIAL EN LAS LÍNEAS DE NEGOCIO DE ACTIVA

### 1 Objetivo

Por medio de esta politica se busca establecer los lineamientos y parametros generales que se deberan tener en cuenta en la disposicion, aplicacion y/o modificacion de la Gestion Comercial que se pacte con los proveedores aliados de ACTIVA en desarrollo de su objeto social, en cuantia que no afecte el mercado en el que se interviene, para la adquisicion y venta de bienes y servicios en condiciones eficientes y competitivas Esta politica surge teniendo en cuenta los grandes esfuerzos y erogaciones en que incurre permanentemente ACTIVA en el ejercicio de la Gestion Comercial, con la cual se logra una agremiacion de demanda, asi mismo, como una estrategia orientada al equilibrio economico de la Empresa de Parques y Eventos de Antioquia – ACTIVA

### 2 Alcance

Esta politica sera aplicable a todos los acuerdos de voluntades que se celebren con los proveedores aliados, y demas formas contractuales de la entidad en las que se pacte expresamente Gestion Comercial, en los que exista agremiacion de demanda en la operacion logistica o que constituya una oportunidad comercial de explotacion sin afectacion a criterios de oportunidad, objetividad y eficiencia

En consecuencia, ha de entenderse por Gestion Comercial el acuerdo que se celebre entre ACTIVA y el proveedor aliado, por el cual este reconocera a la entidad un beneficio economico (en dinero o en especie cuantificable economicamente) sobre la contratacion que ejecute en virtud del contrato marco al cual se encuentre vinculado En ese mismo sentido, el concepto antes señalado se hara extensivo a los demas acuerdos contractuales en los que se considere aplicable y asi sea establecido

### 3 Antecedentes

La Empresa de Parques y Eventos de Antioquia - ACTIVA, como Empresa Industrial y Comercial del Estado tiene en su portafolio de servicios distintas lineas y sublineas de negocios entre las que se destaca la linea de operacion logistica


ACTIVA en el ejercicio de su Gestion Comercial viene realizando agremiacion de demanda la cual de acuerdo a lo definido por Colombia Compra Eficiente *"Los mecanismos de agregacion de demanda permiten al Estado obtener mayor valor por dinero en el sistema de contratacion publica al eliminar costos de intermediacion y al hacer mas agil y simple los procesos de contratacion"*

Que en dicho ejercicio de agremiacion de demanda y de Gestion Comercial ACTIVA suscribio contratos en el año 2021, 2022 y 2023 en la linea de operacion logistica por valor de \$41 265 000 000, \$67 252 000 000, \$119 068 000 000 respectivamente

### 4 Justificacion de la Gestion Comercial

En atencion a las cifras anteriores que corresponden a datos historicos, resulta viable para la entidad, establecer un porcentaje por concepto de Gestion Comercial, a cobrar a sus respectivos proveedores aliados

Porcentaje en el cual se busca retribuirle a ACTIVA los grandes esfuerzos y erogaciones en las que incurre la entidad en el ejercicio de la Gestion Comercial para la consecucion de los diferentes negocios, lo

	POLITICA DE GESTION COMERCIAL EN LAS LÍNEAS DE NEGOCIO DE ACTIVA	Codigo
		Version

anterior amparado en la naturaleza jurídica de ACTIVA, como Empresa Industrial y Comercial del Estado en competencia con el sector público y privado

## 5 Responsables

La responsabilidad en la aplicación de esta política estará definida por los roles y tareas que su implementación requiere

La **definición** de la Política será responsabilidad de la **Gerencia**, conforme lo establecido en el Decreto Ordenanza No 2020070002568 de 2020, el Acuerdo No 002 del 2020 y la Ley 489 de 1998 y el Manual de Contratación

La **aplicación** de la Política será responsabilidad de la **Subgerencia Comercial**, en donde se fijarán los montos de Gestión Comercial conforme los lineamientos aquí impartidos y se hará seguimiento por parte de los Supervisores de los contratos pactados con Gestión Comercial

Finalmente, corresponderá a la **Dirección Administrativa y Financiera** de la entidad hacer la **gestión de cobro** e informará sobre novedades al Supervisor del Contrato, a la Subgerencia Comercial, Dirección Jurídica y a la Gerencia, para que decidan lo de su competencia

## 6 Generalidades y Criterios de Fijación

La Gestión Comercial se informará en los pliegos de contratación, en el contrato o en algún otro documento que vincule jurídicamente a su destinatario, de modo que se constituya en cláusula de forzoso cumplimiento y exigible por parte de ACTIVA


La base de cálculo de la Gestión Comercial estará dada sobre el valor de la contratación que se adjudique al "aliado" por intermedio de ACTIVA antes de impuestos y deducciones, y su cobro se hará teniendo en cuenta la facturación que el aliado realice en el marco de los contratos que se hayan adjudicado por parte de ACTIVA al proveedor aliado y que estén cobijados con pacto de Gestión Comercial

La fijación y el manejo de información correspondiente a Gestión Comercial deberá realizarse con acceso restringido, toda vez que corresponde a estrategias de negocio de la entidad y constituye una ventaja competitiva en un sector específico asociado al ítem de negocio del que se trate. Por lo anterior, se deberán implementar las medidas y herramientas pertinentes para optimizar la reserva en el manejo de la información relacionada con la Gestión Comercial

Los porcentajes aquí definidos, bien de manera fija o bien por rango, podrán ser objeto de modificación para aumentar o disminuir su aplicación en determinadas líneas de negocios, acuerdos, órdenes de servicios y/o proyectos específicos

La fijación inicial del porcentaje de Gestión Comercial deberá presentarse inserto o adjunto a los pliegos de contratación o minuta contractual, según sea el caso, conforme un análisis económico incluido en los estudios previos del contrato o del proceso de selección

La modificación de este porcentaje, por encima o por debajo del valor fijo o del rango, podrá hacerse durante la ejecución de los acuerdos contractuales sometidos a Gestión Comercial y hasta la liquidación de los mismos

 activa Empresario de Búsqueda y Eventos de Antioquia	POLÍTICA DE GESTIÓN COMERCIAL EN LAS LÍNEAS DE NEGOCIO DE ACTIVA	Código
		Version

Su viabilidad estara justificada mediante comunicacion interna remitida por el Subgerente Comercial ante la Gerencia, para que esta otorgue visto bueno, con fundamento en el mantenimiento de las condiciones comerciales a los clientes, la complejidad y/o especificidad de las prestaciones encargadas al Aliado y/o Contratista, y en general por razones de conveniencia comercial inmediata o mediata para ACTIVA

La definicion de los porcentajes estara a cargo del area encargada de tramitar la compra, con aprobacion del Subgerente Comercial, soportado en los margenes de rentabilidad estimados por la empresa y en los Estados de Perdidas y Ganancias (P y G) proyectados para cada negocio, de lo cual sé debera dejar constancia en los documentos previos

En esta definicion intervendra el personal de apoyo de las demas areas, que se estimen convenientes para hacer una adecuada fijacion de estos valores

## **7 Porcentajes de Gestión Comercial**

En atencion a las cifras referenciadas en el item 3 alusivo a los ANTECEDENTES, que corresponden a datos historicos y economicamente viables para los distintos mercados sobre los que trabaja ACTIVA mediante sus distintas lineas de negocio, se procede a la fijacion de los porcentajes de Gestion Comercial para las lineas de negocio de la entidad

Las politicas en cuanto a los valores a facturar a cada aliado proveedor de ACTIVA por concepto de Gestion Comercial, y que haran parte de este documento, sera pará la linea de Operacion Logistica un intervalo porcentual entre 1 y el 3% El porcentaje especifico se pactara en cada orden de pedido o en la solicitud o requerimiento que se formule En caso de que en alguna solicitud no se pacte gestion expresa o especifica, aplicara la general para la linea de negocio

## **8 Política de Pago de la Gestion Comercial**

Una vez facturada por ACTIVA la Gestion Comercial, cada proveedor aliado tendra un plazo maximo de treinta (30) dias para hacer el pago efectivo a ACTIVA de los valores presentados Si pasado este plazo, no se ha realizado el cubrimiento de dicha acreencia, se podran aplicar los intereses moratorios a la tasa definida al momento de cada cobro y que es fijado por la Superintendencia Financiera

Por regla general la facturacion por concepto de Gestion Comercial se enviara cada mes a los proveedores por parte del area encargada, quien debera velar por su gestion permanente, informando de manera regular a la Subgerencia Comercial acerca del estado de la misma

## **9 Vigencia**

La Gestion Comercial estara vigente por el tiempo de duracion del Contrato y aplicara sobre el contrato marco, las ordenes de pedido, contratos y/ o adiciones que se deriven de este El presente documento contentivo de la Politica de Gestion Comercial regira a partir de la fecha de aprobacion por parte de la Gerencia de ACTIVA