

ADENDA 1

Convocatoria para “La Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. FIDUCOLDEX, obrando como vocera del Fideicomiso PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA -PTP -está interesada en contratar un consultor que desarrolle el programa de fortalecimiento de la estrategia comercial de hasta 100 empresas del sector de manufactura y hasta 30 empresas de sectores de servicios de los sectores priorizados por el PTP, con el propósito de aportar a su inserción en mercados nacionales e internacionales.” Convocatoria No. 479.

FIDUCOLDEX, actuando como vocera del P.A. Programa de Transformación Productiva –PTP-, conforme lo establecido en la sección **11.12 MODIFICACIONES Y ADENDAS A LOS TÉRMINOS DE LA CONVOCATORIA** de los Términos de Referencia, se permite modificar la Convocatoria en lo siguiente:

PRIMERO: Se modifican los numerales **11.2 ALCANCE TÉCNICO DEL OBJETO** y **11.5 METODOLOGÍA**, en el sentido de aclarar la modalidad de las horas de asistencia técnica, quedando de la siguiente forma:

11.2 ALCANCE TÉCNICO DEL OBJETO

La intervención individual dependerá del sector de la empresa: para el caso de **empresas de manufactura** deberá realizar un acompañamiento para el desarrollo o fortalecimiento de la estrategia comercial con énfasis en exportación e implementación de sus principales acciones. Para las **empresas de servicios**, el acompañamiento deberá incluir además la construcción del plan de estrategia comercial, implementación de las principales acciones del plan y **valoración del producto o servicio para el mercado nacional y/o de exportación**.

El proceso para todas las empresas (manufactura y servicios) deberá incluir la *medición de la línea base* de **indicadores asociados a la productividad comercial**, relacionados a lo largo del numeral 11.4 FASES DEL PROCESO DE INTERVENCIÓN PARA LA ESTRATEGIA, una *medición de salida* una vez finalice la intervención y una *medición de seguimiento* 3 meses después de la anterior.

El plan se construye con el propósito de orientar la estrategia comercial de cada empresa de acuerdo a sus condiciones y oferta. En el caso de **empresas de servicios** deberá mejorar además de lo anterior la optimización de la estructura de costos mediante la valoración del producto y/o servicio. La implementación del plan debe incluir acciones para asegurar que las empresas intervenidas adquieran las habilidades técnicas, las capacidades y competencias para la mejora sistemática de la gestión de sus procesos comerciales.

Para las **empresas de manufactura**, el proceso de intervención deberá tener una duración de máximo 6 meses por empresa y al menos treinta (30) horas de consultoría **presenciales**, es decir que el total de duración de las intervenciones es de nueve (9) meses, incluyendo la medición de seguimiento.

Para las **empresas de servicios**, la intervención deberá tener una duración de máximo nueve (9) meses por empresa y al menos sesenta (60) horas de consultoría, **de las cuales mínimo treinta (30) deberán ser presenciales**, es decir que el total de duración de las intervenciones es de doce (12) meses, incluyendo la medición de seguimiento.

Respecto a las horas de consultoría tanto para las empresas de manufactura como para las empresas de servicios, el proponente podrá distribuirlas de forma autónoma en las respectivas fases que se describen en el numeral 11.4 FASES DEL PROCESO DE INTERVENCIÓN PARA LA ESTRATEGIA COMERCIAL, así mismo deberá especificar cuántas de esas horas serán presenciales y cuántas serán virtuales, **teniendo en cuenta que, sin importar el sector, se deben tener mínimo treinta (30) horas presenciales**.

El tiempo de ejecución de las intervenciones se comenzará a contar en el momento en el que el PTP realice la entrega del listado de empresas beneficiarias al proponente que sea seleccionado. El proceso de intervención iniciará con mínimo veinte (20) empresas manufactureras y el PTP podrá completar los cupos disponibles hasta cuatro (4) meses después de haber entregado el primer listado al proponente que sea seleccionado.

11.5 METODOLOGÍA

El Proponente deberá especificar en el anexo 2 formato de presentación de propuesta, la metodología que empleará para la intervención en cada una de las fases y para los dos tipos de empresa: manufactura y servicios respectivamente. Así mismo deberá proponer un cronograma de tiempos y actividades. A su vez, en la propuesta metodológica se debe evidenciar lo siguiente:

- (i) Conocimiento de las metodologías propuestas y detallar su aplicación específica en cada una de las fases del proyecto.
- (ii) Comprensión y análisis de la necesidad: el Proponente debe presentar en detalle su entendimiento de la problemática que se busca solucionar.
- (iii) Debe detallar el número de actividades previstas con las empresas para cada una de las fases (por ejemplo: entrevistas, reuniones, visitas, etc.)
- (iv) Especificar las herramientas de trabajo y estructuración del proyecto.
- (v) Establecer cómo se llevará a cabo el acompañamiento e implementación del plan de estrategia comercial (por ejemplo: número de horas de capacitación, número de horas de intervención en planta, tipo de herramientas de productividad que se transferirán a la empresa, etc.).
- (vi) Proceso de inclusión de los tres (3) indicadores de resultado que conforman la línea base y seguimiento a éstos durante todo el proceso, los cuales son los que se espera poder mejorar a través de la intervención.
- (vii) Detallar y especificar un cronograma de trabajo, proponiendo un tiempo para la ejecución de cada una de las fases previstas y proponiendo un tiempo máximo para iniciar labores con las empresas para garantizar la culminación de todas las fases en el tiempo máximo de duración del programa.
- (viii) Especificar el número de horas de trabajo con cada empresa, garantizando un mínimo de 60 horas para empresas de servicios y 30 horas para empresas de manufactura, las cuales pueden combinar las modalidades presencial y virtual, garantizando la reunión de apertura presencial descrita anteriormente. **Se deben tener mínimo treinta (30) horas presenciales, sin importar el sector.**

SEGUNDO: Se modifica el numeral **11.3 MECÁNICA DE LA CONSULTORÍA**, en el sentido de incluir grandes empresas en el sector manufactura como potenciales beneficiarias de la asistencia técnica en gestión comercial, quedando de la siguiente forma:

11.3 MECÁNICA DE LA CONSULTORÍA

1. Para las **empresas de manufactura**, la intervención objeto de esta convocatoria hace parte del Programa Colombia Productiva, el cual es una iniciativa del PTP para ofrecer una **intervención integral a las empresas**. Para el logro de esta iniciativa, el PTP seleccionará, en virtud de convocatorias públicas, los consultores que ejecutaran las intervenciones en cada uno de los cinco ejes del programa Colombia productiva.

Lo anterior implica que los consultores seleccionados para las intervenciones del eje de **Gestión Comercial** deberán interactuar en momentos específicos con los demás consultores que estén realizando intervenciones en los otros ejes de Colombia Productiva en las mismas empresas, con el objetivo de lograr sinergias que faciliten el trabajo desarrollado en la empresa para el logro de los objetivos.

2. Las hasta treinta (30) empresas de servicios y hasta cien (100) empresas de manufactura que serán intervenidas, se seleccionarán por medio de una o más convocatorias públicas nacionales diseñadas por el PTP bajo el marco del Programa Colombia Productiva. Una vez se tenga el listado de empresas a intervenir se le compartirá a la empresa consultora que sea seleccionada en la presente convocatoria.
3. La ejecución del proyecto de intervención que se pretende mediante la presente convocatoria es una iniciativa de esfuerzo conjunto entre el PTP y las empresas que resulten seleccionadas.
4. El costo total de la intervención por empresa beneficiaria se describe a continuación:
 - a. Para empresas de **manufactura** el valor no deberá superar los SEIS MILLONES CIENTO MIL PESOS (\$6.100.000) por empresa IVA incluido.
 - b. Para empresas de **servicios**, dependerá del tamaño de la misma según el criterio del valor de los activos¹. En efecto, para aquellas que se cataloguen como “gran empresa” y “mediana empresa” no se debe superar los DOCE MILLONES DE PESOS (\$12.000.000) incluido IVA. Para las catalogadas como “pequeña” y “micro” no debe superar los DIEZ MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS (\$10.500.000) incluido IVA.
5. En este sentido, el PTP aportará por empresa:
 - a. Para empresas de **manufactura** el costo total de la intervención, es decir, los SEIS MILLONES CIENTO MIL PESOS (\$6.100.000) IVA incluido, y se atenderán **grandes**, medianas y pequeñas empresas.
 - b. Para empresas de **servicios** la suma NUEVE MILLONES DE PESOS (\$9.000.000) incluido IVA (sin importar el tamaño de la empresa).

En tratándose de **empresas de servicios**, cada una de las empresas beneficiarias deberán aportar como **contrapartida en dinero**, el monto restante según su categoría, esto es, \$3.000.000 IVA incluido tratándose de “grandes y medianas empresas” y \$1.500.000 IVA incluido respecto de “pequeñas y micro empresas”.

El cobro de los valores aportados por cada **empresa de servicios** beneficiaria (contrapartida en dinero) serán responsabilidad exclusiva del consultor que resulte seleccionado en desarrollo de la presente convocatoria, para lo cual se celebrará un **ACUERDO DE SERVICIOS** entre el consultor y la empresa beneficiaria, sin que el PTP asuma responsabilidad alguna por los pagos que le corresponda asumir a cada una de las citadas

¹ En Colombia el segmento empresarial está clasificado en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación está reglamentada en la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley Mipymes y sus modificaciones (Ley 905 de 2004). Según activos totales para el año 2017 se tiene: micro (menor a \$368.858.500), pequeña (mayor a \$368.858.500 y hasta \$3.688.585.000), mediana (mayor a \$3.688.585.000 y hasta \$22.131.510.000) y grande (mayor a \$22.131.510.000).

- empresas. El proyecto de ACUERDO DE SERVICIOS deberá ser presentado previamente al PTP para su aprobación.
6. El valor de la intervención por empresa cubre todos los gastos en los que incurra el consultor u organización ejecutora, incluyendo traslados, gastos de viajes, tiquetes aéreos y cualquier otro gasto.
 7. El costo de la intervención por la empresa DE SERVICIOS beneficiaría deberá ser pagado **DIRECTAMENTE** al consultor. El no pago oportuno por parte de la empresa beneficiaría al consultor, según el acuerdo que se haya definido entre las partes, implicará la suspensión de las actividades correspondientes en dicha empresa.
 8. Al finalizar la implementación de las acciones de mejora, en contraprestación al aporte realizado por el PTP, las empresas intervenidas deberán comprometerse a través del **ACUERDO DE SERVICIOS** suscrito con el consultor y en la **CARTA DE COMPROMISO** que suscriba para el PTP, a informar a la Firma Ejecutora y al PTP sobre los resultados obtenidos, dentro de los tres (3) meses siguientes a la implementación, con el propósito de realizar un informe agregado sectorial que muestre la variación o el impacto generado al implementar las herramientas de productividad.

TERCERO: Se modifican los numerales **11.10 CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA** y **12.1 PRESENTACIÓN Y ENTREGA DE LAS PROPUESTAS**, en el sentido de ajustar el cronograma de la convocatoria, quedando de la siguiente forma:

11.10 CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

El desarrollo de esta convocatoria tendrá lugar de conformidad con el siguiente cronograma, el cual podrá ser modificado por el PTP sin restricción mediante adenda a los presentes Términos de Referencia:

EVENTO	FECHA Y HORA
Apertura y Publicación de Términos	21 de diciembre de 2017
Radicación o envío de inquietudes	Hasta el 17 de enero de 2018 al correo dirigido a osman.vargas@ptp.com.co y lina.navarro@fiducoldex.com.co
Respuesta a Inquietudes	25 de enero de 2018
Cierre y entrega de documentación	23 de febrero de 2018, 04:00:00 P.M.
Fechas de cierre de la Invitación de las propuestas entregadas mediante correo postal o courier	23 de febrero de 2018, 04:00:00 P.M.
Publicación de resultados	27 de marzo de 2018

El cierre de la convocatoria será informado a los interesados a través de la página web de Fiducoldex S.A. www.fiducoldex.com.co y del PTP <https://www.ptp.com.co/portal/default.aspx> y/o www.ptp.com.co

12.1 PRESENTACIÓN Y ENTREGA DE LAS PROPUESTAS.

El proponente deberá presentar una propuesta física acompañada de la documentación requerida, así como dos (2) copias físicas de la documentación completa y dos (2) copias en medio magnético, en la ventanilla de radicación de correspondencia, ubicada en la Calle 28 N 13 – 24, Piso 6 Torre Edificio

Museo del arque de Bogotá D.C., en la Ciudad de Bogotá, en este horario desde las 8:30 a.m. hasta las 4:00 pm.

La ventanilla de radicación de correspondencia hará constar en recibo entregado a la persona que radique la propuesta, la fecha y hora de presentación. Para los efectos de este proceso se advierte a los proponentes que la fecha y hora válida, es la que tenga el número de radicación impreso de la correspondencia de FIDUCOLDEX.

Es responsabilidad del proponente llegar con la suficiente antelación para la radicación de su propuesta en tiempo. Se recomienda a los proponentes llegar con anticipación al edificio, teniendo en cuenta que para el acceso al mismo se debe cumplir con controles de seguridad y que la Fiduciaria se encuentra ubicada en el piso 6, lugar donde se recibirán las propuestas.

La fecha y hora de cierre no se modificará o aplazará, salvo que el **PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA - PTP** - lo considere conveniente. La ampliación del plazo se dará a conocer mediante adenda que se publicará en www.ptp.com.co y www.fiducoldex.com.co. antes de la fecha de cierre.

Los proponentes podrán remitir sus propuestas a través de servicio de correo postal o courier, incluso los que se encuentran por fuera del perímetro de la ciudad de Bogotá y se tendrá como fecha de presentación la misma del día de entrega a la empresa de correspondencia, lo cual se acreditará con el sello o guía de envío que para tales efectos otorgue la oficina de correo correspondiente como constancia de su radicación para envío. Fecha y hora que deberá encontrarse dentro del plazo límite estipulado para el cierre de recepción de propuestas, es decir a las **4:00 pm del día 23 de febrero de 2018**. En este caso, la Entidad Administradora deberá enviar un correo electrónico a osman.vargas@ptp.com.co y lina.navarro@fiducoldex.com.co informando el envío de la propuesta vía correo postal o courier adjuntando imagen del sello o guía el día de la radicación de la misma.

El **PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA - PTP** -, no se hace responsable por la pérdida o deterioro de la documentación remitida a través de servicio de correo postal o courier. Asimismo, aquellas propuestas remitidas mediante servicio de correo postal o courier deberán remitirse dentro del plazo límite estipulado para el cierre de la convocatoria, es decir a las 4:00 pm del **día 23 de febrero de 2018**. Y deberán llegar a más tardar el **día 28 de febrero de 2018** para efectos de que puedan ser evaluadas por el panel de expertos conforme al cronograma establecido en estos términos de invitación.

NOTA: No se aceptan propuestas enviadas por correo electrónico, fax o cualquier otro medio, ni las que sean radicadas con posterioridad a la hora de la fecha de cierre.

CUARTO: Se modifica el numeral **12. REQUISITOS PARA SER PROPONENTE**, en el sentido de dar mayor alcance al objeto social relacionado con los posibles proponentes, quedando de la siguiente forma:

12. REQUISITOS PARA SER PROPONENTE

Los Proponentes deberán cumplir los siguientes requisitos:

- I. Ser personas jurídicas, nacionales o extranjeras debidamente constituidas bajo la

legislación colombiana, con mínimo dos (2) años de existencia a la fecha de presentación de la propuesta.

- II. El proponente deberá acreditar y contar con mínimo dos (2) años de experiencia comprobada, contados hasta la fecha de presentación de la propuesta, en proyectos de implementación de procesos de estrategias comerciales para mercados nacionales e internacionales a empresas, con un enfoque especial en la transferencia de conocimiento dentro de la planta y en la medición de indicadores relacionados.
- III. Las empresas postulantes deben acreditar que dentro de su objeto social contemplan actividades de consultoría y/o capacitación y/o asesoría y/o asistencia técnica **en gestión y/o gestión comercial y/o estrategia y/o mercadeo y/o fortalecimiento empresarial y/o administración empresarial.**
- IV. Se acepta la participación de Proponentes asociados bajo la figura de consorcios o uniones temporales. En el evento de presentarse haciendo uso de alguna de estas figuras tendrán aplicación las siguientes reglas:
 - Presentar copia del acuerdo consorcial o documento de la conformación de la unión temporal, según el caso, en el que expresamente se deberá designar a un representante de los miembros del consorcio o de la unión temporal para todos los efectos de la presentación de la propuesta de la eventual suscripción y ejecución del contrato (en el evento que se les adjudique la convocatoria).
 - No se acepta ninguna limitación de responsabilidad, por lo que la responsabilidad de los miembros será solidaria tanto para la presentación de la propuesta como para la eventual celebración y ejecución del contrato.
 - La garantía de seriedad de la oferta y demás garantías que se pidan para la eventual celebración del Contrato, deberán otorgarse por, y para cubrir a todos y cada uno de los integrantes de la unión temporal o consorcio (incluida la misma unión o consorcio), aportándose además el recibo de pago de la prima.
 - El requisito de tiempo de existencia deberá acreditarse en su totalidad por cada una de las empresas que integran el consorcio o unión temporal.
 - Para validar los requisitos de experiencia y capacidad financiera se determinarán separadamente por cada uno de los integrantes de la Unión Temporal o Consorcio y se multiplicará el resultado obtenido (tiempo de experiencia por un lado y los indicadores financieros, por el otro, respectivamente) por el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes de la Unión Temporal o Consorcio. Este resultado se sumará para consolidar el total de experiencia y capacidad financiera de la Unión Temporal o Consorcio.
 - Cada uno de los miembros del Consorcio o de la Unión Temporal deberá tener capacidad tanto para presentar la propuesta como para celebrar el contrato. En caso de existir limitaciones a las facultades de uno cualquiera de los representantes legales, deberá adjuntarse la respectiva autorización del órgano competente. La carta de presentación de la propuesta deberá presentarse suscrita por el apoderado designado por cada uno de los miembros del consorcio o unión temporal. El formato de vinculación de clientes FTGRI23 (Anexo No. 3) deberá ser diligenciado en su totalidad por cada uno de los miembros del consorcio o de la unión temporal además de entregarse toda la información de cada uno de los participantes exigida en los presentes términos de referencia y el formato de vinculación de clientes.

- El FTGAD30 Formato inscripción de proveedor - (Anexo 4) deberá ser diligenciado en su totalidad por cada uno de los miembros del consorcio o de la unión temporal además de entregarse toda la información de cada uno de los participantes exigida en los presentes términos de referencia y el citado formato.
- V. Tener la **capacidad financiera** exigida en el numeral **14 REQUISITOS DE CARÁCTER FINANCIERO** de la presente convocatoria.
- VI. El Proponente favorecido debe estar en disponibilidad de iniciar y ejecutar el objeto del Contrato con base en el cronograma del proyecto y el cronograma de entrega de productos que se defina de común acuerdo entre las partes. Disponibilidad que se presumirá con la sola presentación de la Propuesta.
- VII. Aportar oportunamente toda la documentación exigida en estos Términos de Referencia o en sus documentos anexos.

QUINTO: Se modifica el numeral **15.2 FORMACIÓN Y EXPERIENCIA MÍNIMA DEL EQUIPO DE TRABAJO**, en el sentido de aclarar la forma de soportar los requisitos mínimos relacionados con la experiencia, quedando de la siguiente forma:

15.2. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA MÍNIMA DEL EQUIPO DE TRABAJO

El Equipo de Trabajo deberá ser suficiente e idóneo para cumplir con el objeto de la presente convocatoria. El Proponente debe conformar su equipo de trabajo como mínimo con los siguientes perfiles.

CARGO	EXPERIENCIA MÍNIMA
(1) Experto en gestión comercial	<p>Formación:</p> <p>Profesional en cualquier área de conocimiento con posgrado en áreas relacionadas con gestión comercial: administración, mercadeo, finanzas u otra con relación académica comprobable.</p> <p>Experiencia:</p> <p>Experiencia en consultoría, capacitación y/o direccionamiento de la gestión comercial. Para esto, debe certificar experiencia con UNA de las siguientes alternativas:</p> <p>a) Consultoría o trabajo en gestión comercial con al menos 6 empresas manufactureras y 4 empresas de servicios.</p> <p>b) Experiencia de mínimo 3 años como <i>gerente comercial</i> en empresas de manufactura y/o servicios. Mínimo 2 años de esta experiencia deben ser en empresas de manufactura.</p>

CARGO	EXPERIENCIA MÍNIMA
(1) Especialista en sector servicios	<p>Formación: Profesional en cualquier área.</p> <p>Experiencia: Experiencia en consultoría, capacitación y/o direccionamiento de la gestión comercial en empresas de servicios. Para esto, debe certificar experiencia con UNA de las siguientes alternativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Consultoría o trabajo en gestión comercial con al menos 7 empresas de servicios. Mínimo 4 de estas empresas deben ser de los sectores Software o BPO. b) Experiencia de mínimo 3 años como <i>gerente o asesor comercial</i> en empresas de servicios. Mínimo 2 de estos años deben ser en cargos directivos (gerente, director, coordinador) de los sectores Software o BPO.
(1) Especialista en sector agro	<p>Formación: Profesional en cualquier área.</p> <p>Experiencia: Experiencia en consultoría, capacitación y/o direccionamiento de la gestión comercial en empresas de agroindustria. Para esto, debe certificar experiencia con UNA de las siguientes alternativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Consultoría o trabajo en gestión comercial con al menos 7 empresas de agroindustria. b) Experiencia de mínimo 3 años como <i>gerente o asesor comercial</i> en empresas de agroindustria. Mínimo 2 de estos años deben ser en cargos directivos (gerente, director, coordinador).
(1) Especialista en sector manufactura	<p>Formación: Profesional en cualquier área.</p> <p>Experiencia: Experiencia en consultoría, capacitación y/o direccionamiento de la gestión comercial en empresas de manufactura. Para esto, debe certificar experiencia con UNA de las siguientes alternativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Consultoría o trabajo en gestión comercial con al menos 7 empresas de manufactura. b) Experiencia de mínimo 3 años como <i>gerente o asesor comercial</i> en empresas de manufactura. Mínimo 2 de estos años deben ser en cargos directivos (gerente, director, coordinador).

El proponente debe garantizar que con la estructuración del equipo de trabajo dispone de personas que tengan experiencia o formación relacionada con los sectores priorizados por el PTP y de los cuales surgirán las empresas seleccionadas. Por cada uno de los perfiles, se deberá indicar la dedicación que tendrá cada uno en la ejecución del proyecto.

En caso que requiera personal de apoyo adicional, éste debe cumplir los mismos requisitos exigidos para los especialistas según el sector en el cual se identifique como necesario.

Para la acreditación de pregrados de los integrantes del equipo de trabajo, se debe allegar tarjeta profesional si su profesión así lo exige para el ejercicio profesional o copia del título o acta de grado para los demás casos. Para los estudios de posgrado se debe allegar copia del diploma o acta de grado.

En el evento en que algún integrante del equipo de trabajo presente título obtenido en el exterior, se podrá acreditar la formación académica mediante (a) copia del diploma expedido por el centro educativo y la descripción del programa correspondiente que permita conocer el nivel de los estudios y su clasificación en la Clasificación Internacional Normalizada de Educación o (b) mediante la convalidación correspondiente.

NOTA: El PTP verificará la anterior información, así como que el nivel de formación académica es equivalente al nivel exigido en los Documentos del Proceso.

La experiencia de cada uno de los miembros del equipo deberá relacionarse en el anexo 2 formato de presentación de la propuesta, numeral 5, relacionando la siguiente información:

- En un encabezado por cada integrante indicar: nombre del integrante del equipo, formación profesional, rol que desempeñará en el proyecto, porcentaje de dedicación de tiempo al proyecto y años de experiencia relacionados con proyectos de mejoramiento de procesos de gestión comercial.
- Posteriormente se deberá soportar la experiencia relacionada con proyectos de mejoramiento indicando:
 - Nombre o razón social del contratante
 - Objeto y descripción del servicio o contrato
 - Fecha de inicio o suscripción del acta de inicio y/o plazo de ejecución del contrato. (días, mes, año)
 - Fecha de finalización del contrato (días, mes, año)

Los contratos relacionados en la tabla deberán soportarse con certificaciones que incluyan la siguiente información:

- Nombre o razón social del contratante
- Nombre o razón social del Contratista
- Objeto del servicio o contrato
- Fecha de inicio y/o plazo de ejecución del contrato. (día, mes, año)
- Fecha de finalización del contrato (día, mes, año)
- Nombre, cargo de quien expide la certificación
- Dirección y teléfono del contratante

NOTA 1: Se advierte a los interesados que No se entenderá como acreditación de experiencia la sola lista relacionando la experiencia específica, por lo cual deberán aportarse copia de los respectivos títulos o actas de grado, tarjetas profesionales y/o certificaciones, de conformidad con lo expuesto precedentemente.

El Proponente deberá adjuntar las cartas de intención de cada uno de los integrantes del Equipo de Trabajo, mediante las cuales se manifieste el compromiso de trabajar en el objeto de la presente convocatoria, en caso de salir favorecidos con la adjudicación del contrato.

NOTA 2: la experiencia profesional se contará a partir de la fecha de expedición de la tarjeta profesional si la profesión exige ésta, en los demás casos se contará a partir de la fecha del acta de grado.

NOTA 3: Si llegaren a realizarse cambios en el personal del equipo de trabajo, estos deben ser aprobados en forma previa por el PTP, cumpliendo siempre con el perfil requerido.

SEXTO: Se modifica el numeral **16.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN**, en el sentido de ajustar la puntuación asignada a la dedicación del equipo de trabajo y realizar una aclaración sobre qué se entiende por este ítem, quedando de la siguiente forma:

16.2. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

El proceso de evaluación de la Propuesta tendrá en cuenta los siguientes criterios:

Experiencia Específica adicional del proponente: considera la experiencia adicional a la mínima exigida al proponente o firma consultora en proyectos de implementación de procesos de estrategias comerciales para mercados nacionales e internacionales a empresas, con un enfoque especial en la transferencia de conocimiento dentro de la planta y en la medición de indicadores.

Experiencia adicional del Equipo de Trabajo: considera la experiencia del equipo de personas que intervendrán en la formulación y aplicación de la metodología y su dedicación en el proyecto.

Metodología: evalúa la metodología que establece el proponente para el desarrollo de la consultoría y se realizará tomando en cuenta la propuesta escrita.

Oferta económica: los aspectos económicos evalúan el planteamiento de la propuesta en términos de costo, duración y requerimientos obligatorios y adicionales.

Los criterios de evaluación se describen a continuación:

- **Equipo de trabajo:** considera la formación y experiencia del **equipo de trabajo**, **ADICIONAL** a la formación y experiencia mínima de los presentes términos de referencia, según la siguiente puntuación.

EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO		Puntaje	
		Unitario	Máximo
	Requisitos mínimos	112	
	Especialización adicional	1	2
	Maestría adicional	2	4

EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO		Puntaje	
		Unitario	Máximo
(1) Experto en gestión comercial	Doctorado	4	4
	Años de experiencia específica adicional	2	18
	Empresas intervenidas adicionales	2	20
(1) Especialista en sector servicios	Requisitos mínimos	56	
	Especialización	0,5	1
	Maestría	1,5	3
	Años de experiencia específica adicional	1	10
	Empresas intervenidas adicionales	1	10
(1) Especialista en sector agroindustria	Requisitos mínimos	56	
	Especialización	0,5	1
	Maestría	1,5	3
	Años de experiencia específica adicional	1	10
	Empresas intervenidas adicionales	1	10
(1) Especialista en sector manufactura	Requisitos mínimos	56	
	Especialización	0,5	1
	Maestría	1,5	3
	Años de experiencia específica adicional	1	10
	Empresas intervenidas adicionales	1	10
TOTAL		400	

Metodología: la metodología se evaluará con los siguientes puntajes, tomando como referencia lo presentado por el proponente en el anexo de presentación de propuesta y según el criterio técnico del COMITÉ DE EVALUACIÓN del PTP, de lo cual se levantará un acta de evaluación de la metodología.

PROPUESTA METODOLÓGICA	Puntuación
Experiencia específica adicional del proponente (5 puntos por cada año de experiencia adicional a los dos mínimos requeridos)	20
Propuesta de dedicación de equipo de trabajo (especificar el porcentaje de dedicación de tiempo en el formato de presentación de propuesta numeral 5)	
a) Experto gestión comercial	10
b) Especialista servicios	5
c) Especialista agroindustria	5
d) Especialista manufactura	5
Metodología de trabajo propuesta para empresas de manufactura (según los ítems del numeral 11.5 metodología)	165
Metodología de trabajo propuesta para empresas de servicios (según los ítems del numeral 11.5 metodología)	125
Valor agregado /servicio o herramienta adicional	65

TOTAL	400
--------------	------------

Nota: El porcentaje de dedicación representa la proporción de tiempo que cada integrante del equipo le dedicará a la ejecución del proyecto durante el plazo establecido, se toma como base una semana laboral de 40 horas, por ejemplo, si la dedicación propuesta es el 50%, dicha persona deberá tener una disponibilidad de 20 horas a la semana para ejecutar las actividades relacionadas con el proyecto.

Oferta económica: los aspectos económicos evalúan el planteamiento de la propuesta en términos de costo respecto al alcance propuesto.

El proponente que presente la oferta más económica obtendrá el mayor puntaje, es decir 200 puntos y a los demás oferentes se les asignará un puntaje proporcional.

Sólo se evaluará las **ofertas económicas** de aquellas propuestas que hayan obtenido un puntaje mínimo equivalente al setenta por ciento (70%) en la **propuesta metodológica**.

Estos criterios serán evaluados así:

EVALUACIÓN	PUNTAJE MÁXIMO
Experiencia del equipo de trabajo	400
Metodología	400
Oferta económica	200
Total	1000

La presente se publica el **31 de enero de 2018** en las siguientes páginas web:
<https://www.fiducoldex.com.co> y <https://www.ptp.com.co> en cumplimiento de las condiciones indicadas en los Términos de Referencia.