**ANEXO 2**

**FORMATO DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTA**

|  |
| --- |
| 1. **INFORMACIÓN DEL PROPONENTE**
 |
| **Nombre o Razón Social** |  |
| **NIT** |  | **Matrícula Cámara****de Comercio** |  | **Fecha de****Constitución** |  |
| **Tipo de Contribuyente** |  |
| **Dirección** |  |
| **Teléfono** |  | **Celular** |  |
| **E-mail** |  | **WEB Site** |  |
| **Ciudad** |  | **Departamento** |  | **País** |  |
| **Representante Legal** |  |
| **Número de identificación** |  | **Ciudad** |  |
| CC ⬜ Cédula de extranjería ⬜ Pasaporte ⬜ |
| **Actividad Económica Principal y Secundarias, según CIIU** |  |
| **Número de empleados y/o Colaboradores** |  |
| **Nombre del Contacto** |  |
| **Cargo** |  |
| **Teléfono** |  |
| **Celular** |  |
| **Dirección** |  |
| **Email** |  |

1. **PRESENTACIÓN GENERAL DEL PROPONENTE**

Presentar aquí información relacionada con las generalidades del proponente: evolución del portafolio de servicios, tipo de proyectos que trabaja, proyección de la organización en el mediano y largo plazo.

1. **EXPERIENCIA DEL PROPONENTE**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ENTIDAD** | **OBJETO Y BREVE DESCRIPCIÓN DEL CONTRATO** | **FECHA INICIO** | **FECHA FIN** | **DURACIÓN (MESES)** | **VALOR****(PESOS)** | **EJECUTADO****(%)** | **METODOLOGÍA EMPLEADA** | **FOLIOS SOPORTE DEL CONTRATO** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL** |  |  |

1. **ORGANIGRAMA EQUIPO DE TRABAJO**
2. **EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NOMBRE** |  | **ROL** |  | **% DEDICACIÓN** |  |
| **FORMACIÓN** |  | **AÑOS DE EXPERIENCIA** |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ENTIDAD** | **OBJETO Y BREVE DESCRIPCIÓN DEL CONTRATO** | **FECHA INICIO** | **FECHA FIN** | **DURACIÓN (MESES)** | **EJECUTADO****(%)** | **METODOLOGÍA EMPLEADA** | **FOLIOS SOPORTE DEL CONTRATO** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NOMBRE** |  | **ROL** |  | **% DEDICACIÓN** |  |
| **FORMACIÓN** |  | **AÑOS DE EXPERIENCIA** |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ENTIDAD** | **OBJETO Y BREVE DESCRIPCIÓN DEL CONTRATO** | **FECHA INICIO** | **FECHA FIN** | **DURACIÓN (MESES)** | **EJECUTADO****(%)** | **METODOLOGÍA EMPLEADA** | **FOLIOS SOPORTE DEL CONTRATO** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NOMBRE** |  | **ROL** |  | **% DEDICACIÓN** |  |
| **FORMACIÓN** |  | **AÑOS DE EXPERIENCIA** |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ENTIDAD** | **OBJETO Y BREVE DESCRIPCIÓN DEL CONTRATO** | **FECHA INICIO** | **FECHA FIN** | **DURACIÓN (MESES)** | **EJECUTADO****(%)** | **METODOLOGÍA EMPLEADA** | **FOLIOS SOPORTE DEL CONTRATO** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NOMBRE** |  | **ROL** |  | **% DEDICACIÓN** |  |
| **FORMACIÓN** |  | **AÑOS DE EXPERIENCIA** |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ENTIDAD** | **OBJETO Y BREVE DESCRIPCIÓN DEL CONTRATO** | **FECHA INICIO** | **FECHA FIN** | **DURACIÓN (MESES)** | **EJECUTADO****(%)** | **METODOLOGÍA EMPLEADA** | **FOLIOS SOPORTE DEL CONTRATO** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **METODOLOGÍA PROPUESTA**
	1. **EMPRESAS DE MANUFACTURA**
		1. **Herramientas o instrumentos propuestos por la metodología**

Presentar el listado de herramientas que se podrían implementar con las intervenciones, haciendo una breve descripción sobre su utilidad para el mejoramiento de la gestión comercial. Asegúrese de incluir la herramienta con el mayor nivel de complejidad que tenga según la metodología propuesta.

* + 1. **Entendimiento de la problemática que se espera solucionar con las intervenciones**
		2. **DESARROLLO FASE 1**

Describir y/o presentar su para desarrollar la fase 1

* + 1. **DESARROLLO FASE 2**

Describir y/o presentar su para desarrollar la fase 2

* + 1. **DESARROLLO FASE 3**

Describir y/o presentar su para desarrollar la fase 3

* + 1. **HORAS DE CONSULTORÍA**

| **Fase** | **Horas por empresa manufacturera** | **Presenciales** | **Virtuales** |
| --- | --- | --- | --- |
| Fase 1 |  |  |  |
| Fase 2 |  |  |  |
| Fase 3 |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |

* 1. **EMPRESAS DE SERVICIOS**
		1. **Herramientas o instrumentos propuestos por la metodología**

Presentar el listado de herramientas que se podrían implementar con las intervenciones, haciendo una breve descripción sobre su utilidad para el mejoramiento de la gestión comercial. Asegúrese de incluir la herramienta con el mayor nivel de complejidad que tenga según la metodología propuesta.

* + 1. **Entendimiento de la problemática que se espera solucionar con las intervenciones**
		2. **DESARROLLO FASE 1**

Describir y/o presentar su para desarrollar la fase 1

* + 1. **DESARROLLO FASE 2**

Describir y/o presentar su para desarrollar la fase 2

* + 1. **DESARROLLO FASE 3**

Describir y/o presentar su para desarrollar la fase 3

* + 1. **DESARROLLO FASE 4**

Describir y/o presentar su para desarrollar la fase 4

* + 1. **HORAS DE CONSULTORÍA**

| **Fase** | **Horas por empresa servicios** | **Presenciales** | **Virtuales** |
| --- | --- | --- | --- |
| Fase 1 |  |  |  |
| Fase 2 |  |  |  |
| Fase 3 |  |  |  |
| Fase 4 |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |

1. **CAPACIDAD FINANCIERA**

**2015**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **INDICADOR** | **VALOR** | **CONDICIÓN** |
| $$\frac{CAPITAL DE TRABAJO NETO}{VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA}$$ |  | El capital de trabajo neto debe ser superior o igual al diez (10%) del valor de la propuesta. |
| RAZON DE LIQUIDEZ |  | La razón de liquidez debe ser mayor o igual a uno (1). |
| RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO |  | La razón de endeudamiento no debe ser superior al setenta por ciento (70%). |

**2016**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **INDICADOR** | **VALOR** | **CONDICIÓN** |
| $$\frac{CAPITAL DE TRABAJO NETO}{VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA}$$ |  | El capital de trabajo neto debe ser superior o igual al diez (10%) del valor de la propuesta. |
| RAZON DE LIQUIDEZ |  | La razón de liquidez debe ser mayor o igual a uno (1). |
| RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO |  | La razón de endeudamiento no debe ser superior al setenta por ciento (70%). |

**Promedio 2015 y 2016**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **INDICADOR** | **VALOR** | **CONDICIÓN** |
| $$\frac{CAPITAL DE TRABAJO NETO}{VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA}$$ |  | El capital de trabajo neto debe ser superior o igual al diez (10%) del valor de la propuesta. |
| RAZON DE LIQUIDEZ |  | La razón de liquidez debe ser mayor o igual a uno (1). |
| RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO |  | La razón de endeudamiento no debe ser superior al setenta por ciento (70%). |

1. **OFERTA ECONÓMICA**

**EMPRESAS DE MANUFACTURA**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fase** | **Descripción** | **Precio por empresa****sin IVA** | **IVA** | **Precio por empresa****con IVA** | **Número de empresas** | **Valor total fase** |
| Fase 1 | Precio por empresa en la que se hayan ejecutado las actividades y recibido a satisfacción los entregables indicados en la fase 1 |  |  |  |  |  |
| Fase 2 | Precio por empresa en la que se hayan ejecutado las actividades y recibido a satisfacción los entregables indicados en la fase 2 |  |  |  |  |  |
| Fase 3 | Precio por empresa en la que se hayan ejecutado las actividades y recibido a satisfacción los entregables indicados en la fase 3 |  |  |  |  |  |
| **VALOR SIN IVA** |  |
| **IVA** |  |
| **VALOR TOTAL** |  |

**EMPRESAS DE SERVICIOS**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fase** | **Descripción** | **Precio por empresa****sin IVA** | **IVA** | **Precio por empresa****con IVA** | **Número de empresas** | **Valor total fase** |
| Fase 1 | Precio por empresa en la que se hayan ejecutado las actividades y recibido a satisfacción los entregables indicados en la fase 1 |  |  |  |  |  |
| Fase 2 | Precio por empresa en la que se hayan ejecutado las actividades y recibido a satisfacción los entregables indicados en la fase 2 |  |  |  |  |  |
| Fase 3 | Precio por empresa en la que se hayan ejecutado las actividades y recibido a satisfacción los entregables indicados en la fase 3 |  |  |  |  |  |
| Fase 4 | Precio por empresa en la que se hayan ejecutado las actividades y recibido a satisfacción los entregables indicados en la fase 4 |  |  |  |  |  |
| **VALOR SIN IVA** |  |
| **IVA** |  |
| **VALOR TOTAL** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **TOTAL EMPRESAS DE MANUFACTURA** |  |
| **TOTAL EMPRESAS DE SERVICIOS** |  |
| **TOTAL GENERAL** |  |

1. **VALOR AGREGADO DE LA PROPUESTA**

¿Por qué su propuesta es superior a las demás que puedan presentar otras empresas?

1. **CRONOGRAMA PROPUESTO**

|  |
| --- |
| Declaro bajo la gravedad del juramento, que toda la información aportada y contenida en el presente FORMATO DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTA es veraz y susceptible de comprobación. |
|  |  |
| **FIRMA****REPRESENTANTE LEGAL** | **NOMBRE Y CÉDULA REPRESENTANTE LEGAL** |