

COLOMBIA PRODUCTIVA

TERMINOS DE REFERENCIA PARA ENTREGAR RECURSOS DE COFINANCIACION NO REEMBOLSABLES PARA QUE EMPRESAS ADMINISTRADORAS O PROPIETARIAS DE PLATAFORMAS DE MARKETPLACE REALICEN EL ACOMPAÑAMIENTO A EMPRESAS COLOMBIANAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS A TRAVÉS DE SU PLATAFORMA, QUE PERMITA EL INCREMENTO DE LAS TRANSACCIONES DIGITALES.

Parte I

Bogotá D.C.

Diciembre de 2019

TABLA DE CONTENIDO

1.	DEFINICIONES	3
2.	ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA	4
3.	LA CONVOCATORIA	7
3.1.	OBJETO	7
3.2.	ALCANCE DEL OBJETO DE LA CONVOCATORIA	7
3.3.	COBERTURA GEOGRÁFICA	8
3.4.	PROponentES	8
3.5.	ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA	9
3.6.	MODELO DE OPERACIÓN DE LA CONVOCATORIA	13
3.7.	CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA	13
3.8.	ADENDAS	16
4.1.	DURACIÓN DE LOS PROYECTOS	17
5.1.	ESTUDIOS PREVIOS	17
5.2.	IDIOMA	¡Error! Marcador no definido.
5.3.	MONEDA	17
5.4.	CANTIDAD DE PROPUESTAS APROBADAS POR PROPONENTE	17
5.5.	INSTRUCCIONES PARA PRESENTAR LA PROPUESTA	17
5.6.	DOCUMENTACIÓN DE LA PROPUESTA	18
5.7.	MODIFICACIONES Y AJUSTES DE LAS PROPUESTAS PRESENTADAS	20
5.8.	ESTRUCTURA DEL PROYECTO.	20
6.	EVALUACIÓN DE PROPUESTAS	27
6.1.	ANÁLISIS DE ELEGIBILIDAD	27
6.2.	ANÁLISIS DE VIABILIDAD	29
6.3.	CAPACIDAD DE LA EMPRESA PROPONENTE.	¡Error! Marcador no definido.
6.4.	ESTRUCTURA Y COHERENCIA DE LA PROPUESTA TÉCNICA	30
6.5.	RACIONALIDAD Y COHERENCIA DE LA PROPUESTA FINANCIERA	30
6.6.	CALIFICACIÓN DE LA PROPUESTA	32
7.	TÉRMINOS JURÍDICOS	34

PROGRAMA SOFISTICA PARA MARKETPLACES COLOMBIA PRODUCTIVA

1. DEFINICIONES:

Para efectos de esta convocatoria las expresiones relacionadas a continuación tendrán el significado que se le asigna a cada una.

- a. **Comercio electrónico:** Proceso de compra y venta de bienes o servicios efectuada por medios electrónicos a través de aplicaciones móviles y de internet. El pago y la entrega de los bienes o servicios no necesariamente deben ocurrir en línea.
- b. **Marketplace:** Es una plataforma a la que se accede a través de un navegador de internet (www) creada por una empresa que actúa como un tercero neutral para poner en contacto compradores y vendedores.
- c. **Alistamiento:** Acompañamiento a través de asesorías y actividades de formación para preparar a las empresas para que vendan con éxito a través del Marketplace.
- d. **Empresas sensibilizadas:** Empresa que participa en actividades de presentación de oportunidades del comercio electrónico para que potencien su proceso de ventas en el Marketplace.
- e. **Empresas formadas:** Empresas que participa en actividades de formación presencial y/o virtual de entre 20 a 40 horas para prepararlas sobre las mejores prácticas y estrategias para fortalecer su estrategia comercial y operativa a través del Marketplace.
- f. **Empresas Beneficiarias:** Empresa que recibirá alistamiento para comercializar sus productos o servicios a través del Marketplace, que aumente sus transacciones digitales.
- g. **Kit digital:** Herramientas web, de mercadeo digital, multimedia, entre otras, enfocadas en apoyar el incremento de transacciones digitales de las empresas que las utilicen.
- h. **Proponente:** Corresponde a las personas jurídicas, consorcios o uniones temporales, de acuerdo con lo establecido en los presentes términos de referencia.
- i. **Operador:** Corresponde al administrador o propietario del marketplace encargado de ejecutar el alcance establecido en esta convocatoria.

- j. **Propuesta:** Es la oferta que presenta a esta convocatoria un proponente, de conformidad con los lineamientos establecidos en los presentes Términos de Referencia.
- k. **Propuesta Viable:** Es la propuesta que ha cumplido con los criterios de elegibilidad y viabilidad establecidos en estos términos de referencia, y a la cual se le asignan recursos de cofinanciación no reembolsables, cuyo desembolso estará sujeto al cumplimiento de los requisitos establecidos en el contrato de cofinanciación.
- l. **Recursos de Cofinanciación No Reembolsables:** Son aportes en dinero no reembolsables realizados por Colombia Productiva para cubrir un porcentaje del total de la propuesta que haya sido declarada viable y con cuyo proponente se celebre el correspondiente contrato de cofinanciación,
- m. **Contrapartida:** Son aportes destinados por el Proponente o gestionados por éste (recursos provenientes de otras entidades públicas o privadas), para la financiación de las actividades de la propuesta, complementarios a los recursos de cofinanciación. Los recursos de contrapartida deberán cumplir con lo estipulado con los presentes Términos de Referencia.
- n. **Transacciones digitales:** Entendidas como un acuerdo, comunicación o movimiento llevado a cabo en línea, entre un comprador y un vendedor, y que corresponden a una compra-venta de un bien o servicio.
- o. **Tasa de conversión:** La Tasa de Conversión representa el porcentaje de visitantes en el Marketplace que realizaron la compra.

2. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA

El capítulo "Pactos estructurales", numeral 2: "Pacto por el Emprendimiento, la Formalización y la Productividad" de las bases del plan Nacional de Desarrollo "Pacto por Colombia, pacto por la equidad", define la importancia de fomentar proyectos que contribuyan a crear una economía dinámica, incluyente y sostenible que potencie todos nuestros talentos, realizando un diagnóstico de la situación de la transformación empresarial en cuanto a los siguientes aspectos: Desarrollo productivo, innovación y adopción tecnológica para la productividad.

El CONPES 3866 de 2016 "Política de Desarrollo Productivo" realizó un diagnóstico sobre los factores que hacen que persistan las "Bajas capacidades del aparato productivo, para la adopción y adaptación del conocimiento y tecnología existentes"; por medio de la presente convocatoria, se busca contrarrestar estas bajas capacidades y corregir fallas del mercado mejorando las condiciones del aparato productivo y disminuyendo la brecha en la adopción y adaptación del conocimiento.

En el marco del convenio suscrito entre Colombia Productiva y el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones No. 741 (MinTIC) y No.28-2019 (Colombia Productiva), con el objeto de aportar a la productividad empresarial de los diferentes sectores productivos y mejorar la capacidad competitiva de las empresas a través de la implementación de soluciones de base tecnológica, se desarrollan 3 líneas de acción, una de ellas enfocada en el desarrollo y promoción del comercio electrónico en Colombia.

En la promoción del comercio electrónico se encuentra un alto valor en el fortalecimiento del ecosistema de pagos digitales como un todo, donde se hace necesario que el uso de la tecnología permita que las empresas en línea provean una mejor experiencia de compra a los usuarios y que sus procesos de la cadena de valor sean más eficientes para que finalmente esto se traduzca en mayores transacciones en línea, es por tal motivo que se diseña el proyecto Pagos Digitales.

A su vez, la línea de Comercio Electrónico se desarrolla a través de 3 convocatorias:

1. **SofisTica para eCommerce:** implementación de tecnologías avanzadas en empresas de la cadena de valor del comercio electrónico.
2. **SofisTica para Marketplaces:** preparación de empresas para el uso de marketplaces que impulse sus ventas en internet.
3. **Expansión de empresas on-line:** Asesoría para acceso a nuevos mercados a empresas con tiendas en línea y funcionales.

Para la masificación del comercio electrónico se considera fundamental el fortalecimiento del ecosistema de pagos digitales del país, ya que estos se consideran un habilitador del comercio electrónico y de su evolución dependerá el crecimiento del comercio electrónico en Colombia, por lo cual se desarrolla la presente convocatoria SofisTica para Marketplaces.

El ecosistema de pagos digitales en Colombia ha venido realizando avances para la transformación digital, lo que ha permitido que los colombianos cada vez usen más sus instrumentos electrónicos para realizar sus transacciones. Gracias a estos esfuerzos se ha presentado un comportamiento positivo de estos en los últimos años, donde no solo se ha generado avances en el uso de tarjetas y datafonos sino también en el mundo digital.

En ese sentido, importantes esfuerzos se han realizado para que el comercio electrónico pueda comportarse como un jugador importante de la economía en Colombia; donde para el año 2017 se realizaron 87.8 millones de transacciones digitales, representando un incremento en un 36% frente al año 2016 con 64.6 millones; esto de acuerdo con el cuarto estudio de transacciones digitales 2016-2017 elaborado por el Observatorio de Comercio Electrónico de Colombia.

Los pagos digitales traen consigo beneficios a diferentes actores, según se relaciona en la tabla a continuación:

Consumidores	Empresas	Gobierno
Ahorro de tiempo en gestiones bancarias, traslado y transacciones al por menor	Disminución de robos y hurtos	Ahorros derivados de procesos gubernamentales más eficientes
Ahorro por dinero flotante	Ahorro en el tiempo de trabajo	Aumento de ingresos tributarios derivados de la recaptación de la economía informal
Ahorro derivado de la prevención de cargos por pago tardío	Ahorro derivado de la reducción en el costo de la circulación del dinero físico	Aumento de ingresos tributarios derivados de mayores ventas
Ahorro derivado de la reducción del delito	Potencial de mayores ventas a través de los canales digitales	Ahorro en el costo de la justicia penal derivados de la reducción del delito
Mayor conveniencia	Mejores datos para mejorar la atención al cliente	Ahorro en costos para los organismos de control de autopistas y transporte
Mejor elaboración de presupuestos y seguimiento de gastos	Uso de datos para campañas específicas de promoción	Mejores datos sobre las necesidades de los ciudadanos
Atención al cliente más personalizado	Seguimiento conveniente del inventario y los gastos	Menores costos de gestión de efectivo

Mejores datos para elaborar perfiles de crédito	Uso de datos para mejorar los planes de lealtad	Ciudades inteligentes para mejorar la calidad de vida de los ciudadanos
---	---	---

Fuente: Elaboración Visa 2015 información tomada de "ciudades sin efectivo: conociendo los beneficios de los pagos digitales"

Teniendo en cuenta lo anterior, la presente convocatoria tiene por objeto promover los pagos digitales en el país para poder generar un mejor acercamiento al comercio electrónico haciendo uso de los marketplaces o "supermercados digitales", en tanto que estas son las plataformas más visitadas por parte de los usuarios que quieren hacer sus compras en internet gracias a la comodidad que brindan a la hora de adquirir bienes y servicios, pero sobre todo por la variedad de productos que se pueden encontrar en estas plataformas.

Las plataformas de marketplaces son vehículos idóneos para dinamizar el comercio electrónico en el país, en la medida que ofrecen la posibilidad de tener más y mejores tiendas vendiendo a través de ellos. Esta oportunidad implica la posibilidad de llegar a diferentes zonas del país, en donde por lo general no existe acceso a cierto tipo de bienes y servicios. Los marketplaces les garantizan a las tiendas un flujo diario de usuarios en su plataforma, lo que significa que con un acompañamiento adecuado pueden obtener un aumento en el flujo de ventas.

Así las cosas, con la presente convocatoria, se pretende influenciar el incremento de la capacidad competitiva empresarial a través del comercio electrónico.

3. LA CONVOCATORIA

3.1. OBJETO

Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables, para que empresas administradoras o propietarias de plataformas de marketplace realicen el acompañamiento a empresas colombianas para la comercialización de sus productos o servicios a través de su plataforma e incrementar sus transacciones digitales.

3.2. ALCANCE DEL OBJETO DE LA CONVOCATORIA

La presente convocatoria está dirigida a marketplaces consolidados en Colombia. Los proyectos a cofinanciar deberán asegurar la sensibilización de al menos doscientas (200) mipymes (*empresas sensibilizadas*) sobre las oportunidades del comercio electrónico para que potencien su proceso de

ventas en el Marketplace, capacitación (virtual o presencial) de al menos cien (100) empresas (*formadas*) de las sensibilizadas, y la asesoría a al menos 50 empresas (beneficiarias) para el aumento de transacciones digitales de durante el periodo de ejecución.

El operador se obliga al desarrollo e implementación efectiva de estrategias para duplicar el total de las transacciones en línea sumando el número de transacciones de todas las empresas beneficiarias, es decir las que hayan sido seleccionadas para recibir alistamiento.

3.3. COBERTURA GEOGRÁFICA

Podrán presentarse empresas constituidas en el territorio nacional.

3.4. PROPONENTES

3.4.1. QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES

Los proponentes de esta convocatoria serán personas jurídicas legalmente constituidas en Colombia, o consorcios y uniones temporales integrados por al menos una empresa propietaria o administradora de un marketplace.

3.4.2. REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD

Los proponentes interesados en participar en la presente Convocatoria deberán cumplir con los siguientes requisitos, así como con los especificados en otras partes de los presentes Términos de Referencia.

Requisitos generales:

- Ser persona jurídica con mínimo dos (2) años de existencia y registro a la fecha de presentación de la propuesta.
- Contar con un sistema contable debidamente auditado por Contador o Revisor Fiscal, según corresponda.
- Contar con capacidad financiera para ejecutar la propuesta la cual se medirá, teniendo en cuenta lo siguiente:

Capital de trabajo: Activo corriente – Pasivo corriente, no debe ser menor del 40% del valor aportado por contrapartida en efectivo.

- Ser propietario o administrador de algún Marketplace que opere en Colombia y demostrar una tasa de conversión superior o igual al 1% (Ventas captadas / Visitas).
 - Ventas captadas en el sitio web.

- Visitas: reporte de analítica de visitas del sitio web
- Reportar ingresos operacionales en el 2018 superiores a 411.196 UVT (\$14.777.086.920).
- Demostrar que al menos 200 personas naturales o jurídicas han creado cuenta y han vendido a través del marketplace en los últimos 2 años.
- Disponer de una (1) persona tiempo completo que asumirá el rol de gerente del proyecto. Este deberá ser profesional con experiencia en gerencia de proyectos y contar con mínimo un (1) proyecto de comercio electrónico o de base tecnológica gerenciado en los últimos dos (2) años, a la fecha de apertura de la presente convocatoria.
- Los proponentes que tengan contratos o convenios vigentes con Colombia Productiva deberán estar al día con los compromisos adquiridos; de lo contrario no serán considerados para participar en esta convocatoria.
- Cumplir con la presentación de toda la documentación requerida en esta convocatoria, y la que le sea solicitada por Colombia Productiva.
- No encontrarse en proceso de liquidación. De encontrarse en proceso de reorganización empresarial, deberá contarse con las autorizaciones respectivas por parte del Comité de vigilancia y la Superintendencia de Sociedades.

3.4.3. QUIENES NO PUEDEN SER PROPONENTES

No podrán ser Proponentes:

- Personas naturales actuando a título personal o de terceros.
- Instituciones educativas, públicas o privadas, de cualquier nivel.
- Entidades públicas del orden nacional, departamental y municipal.
- Aquellos cuyos contratos hayan sido terminados anticipadamente por Colombia Productiva, por incumplimiento injustificado de las obligaciones del contratista. Así mismo, tampoco podrán presentar Ofertas quienes tengan controversias jurídicas pendientes por definir con Colombia Productiva.

Nota. No obstante, las anteriores entidades sí podrán apoyar el proyecto a través de recursos de contrapartida en efectivo, en ningún caso mayores al 50% del aporte de contrapartida ofrecida por el proponente.

3.5. ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA

3.5.1. PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA

COLOMBIA PRODUCTIVA cuenta con un presupuesto total para adelantar la convocatoria de **SEISCIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE (\$600.000.000.00)**.

3.5.2. PORCENTAJE Y MONTOS MÁXIMOS DE COFINANCIACIÓN

Las propuestas presentadas que resulten viables, serán cofinanciadas por el setenta por ciento (70%) del presupuesto total del proyecto Sofistica para MARKETPLACES, sin que en ningún caso la cofinanciación solicitada por la empresa supere la suma de **TRESCIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE (\$300.000.000)**. El valor restante deberá ser aportado por el Proponente como contrapartida.

El proponente debe incluir en su propuesta el presupuesto de inversión, detallando los rubros cofinanciables y los recursos adicionales que serán invertidos por parte de la empresa en la ejecución del proyecto (contrapartida).

El presupuesto presentado debe evidenciar que los recursos asignados por Colombia Productiva serán invertidos únicamente en los rubros cofinanciables.

El proponente deberá aportar recursos de contrapartida, y presentar el Certificado de Contrapartida (Anexo No.3), de acuerdo con lo establecido en la presente convocatoria.

Al menos el cincuenta por ciento (50%) del total de la contrapartida deberá ser en efectivo, con pagos demostrables en documentos contables (contratos, facturas, comprobantes de pago, y constancia de transacción) con las especificaciones del rubro y servicio. Estos deberán cumplirse dentro del periodo de ejecución del proyecto. En todo caso sin perjuicio del apalancamiento financiero que llegue a tener el proponente para realizar el aporte de la contrapartida, la relación contractual será con éste directamente. En consecuencia, será el proponente quien responderá íntegramente por la ejecución del contrato y por el aporte de la respectiva contrapartida

3.5.3. RUBROS COFINANCIABLES

Para la presente convocatoria, se financiarán las actividades necesarias para el desarrollo del proyecto, destinadas a:

- Desarrollo de contenidos multimedia y de formación relacionados con el desarrollo del proyecto, y que estén enfocados a orientar a las empresas sobre las mejores prácticas para incrementar sus transacciones digitales.
- Licenciamiento o derecho a uso de plataformas de formación virtual para el desarrollo del proyecto.
- Capacitación y consultoría: Hace referencia a la prestación de servicios por personas naturales y/o jurídicas para actividades puntuales del proyecto, estas deben ser diferentes a las relacionadas en el rubro de personal.

- Gastos logísticos asociados al desarrollo de las actividades de formación y alistamiento como: locación, convocatoria, ayudas audiovisuales, catering, entre otros.
- Herramientas del Kit Digital: recursos destinados para ofrecer a las empresas beneficiarias servicios y herramientas digitales para potenciar el incremento de sus transacciones digitales: web, de mercadeo digital, multimedia, entre otras.
- Gastos asociados a viajes: Se refiere a gastos de desplazamiento (tiquetes y viáticos) exclusivamente para la ejecución del proyecto relacionados con las actividades de formación y alistamiento a las empresas.
- Gerente del proyecto (siempre y cuando no sea personal de planta del proponente)
- Personal con dedicación parcial o exclusiva, según se señale en la propuesta y se valide con la interventoría (siempre y cuando no sea personal de planta del proponente).

3.5.4. RUBROS NO COFINANCIABLES

Todos los rubros diferentes a los especificados en el numeral anterior.

3.5.5. RUBROS DE CONTRAPARTIDA

Todas las propuestas deben incluir recursos de contrapartida equivalentes a por lo menos el treinta por ciento (30%) del proyecto propuesto, que deben ser aportados por el proponente, ya sea financiado con recursos propios o con recursos provenientes de otras entidades públicas o privadas. Así mismo, la contrapartida en efectivo en ningún caso podrá ser inferior al 50% del total de los recursos de contrapartida (efectivo y especie).

De declararse viable el proyecto, la contrapartida deberá sustentarse durante la ejecución del mismo, con pagos demostrables en documentos contables (contratos, facturas, comprobantes de pago, entre otros) con las especificaciones del rubro y servicio. Estos deberán cumplirse dentro del periodo de ejecución del proyecto.

Quienes aporten recursos de contrapartida, no podrán percibir remuneración alguna con cargo a los recursos del proyecto por la ejecución de actividades relacionadas con el mismo.

Como contrapartida se aceptan los rubros establecidos como cofinanciables y adicionalmente los siguientes:

- Gastos de legalización del contrato de cofinanciación como pólizas.
- Sensibilización: Hace referencia a la prestación de servicios por personas naturales y/o jurídicas para actividades puntuales del proyecto, estas deben ser diferentes a las relacionadas con cargo a los recursos de cofinanciación.

- Gastos logísticos asociados al desarrollo de las actividades de sensibilización como: locación, convocatoria, ayudas audiovisuales, catering, entre otros.
- El impuesto a las transacciones financieras del cuatro por mil (4 por mil) que se cause por virtud del uso de los recursos entregados en cofinanciación.
- Otros gastos de impuestos derivados del manejo de los recursos de cofinanciación.
- Otros Gastos financieros derivados del manejo de los recursos de cofinanciación.

NOTA: En ningún caso los recursos de contrapartida podrán ser aportados por personas naturales.

3.5.6. DESEMBOLSO DE LOS RECURSOS DE COFINANCIACIÓN

Los desembolsos de los recursos de cofinanciación se efectuarán de la siguiente manera:

1. Cuarenta por ciento (40%) en calidad de anticipo una vez legalizado el contrato de cofinanciación, suscrita el acta de inicio, emitido el visto bueno para su desembolso por parte de la Interventoría, y presentación de la respectiva cuenta de cobro.
2. Veinte por ciento (20%) contra entrega de los entregables 1, 2 y 4, emitido el visto bueno para su desembolso por parte de la Interventoría y presentación de la respectiva cuenta de cobro.
3. Veinte por ciento (20%) contra entrega de los entregables 3 y 5, emitido el visto bueno para su desembolso por parte de la Interventoría, y presentación de la respectiva cuenta de cobro.
4. Veinte por ciento (20%) con la entrega del informe de liquidación del contrato por parte de la interventoría, emitido el visto bueno para su desembolso por parte de la Interventoría, así como de la firma y legalización del acta de liquidación y presentación de la respectiva cuenta de cobro.

Los Proponentes, al presentar una propuesta, declaran conocer y aceptar que los recursos con los cuales se harán los pagos de los contratos que celebren, provienen de recursos del Presupuesto General de la Nación, por lo que su pago estará condicionado a que los mismos hayan sido entregados efectivamente a Colombia Productiva.

Por lo anterior, con la firma de los respectivos contratos de cofinanciación, los proponentes seleccionados renuncian a cualquier reclamación (particularmente al cobro de intereses), derivada de la imposibilidad de realizar el pago por parte de Colombia Productiva cuando por cualquier circunstancia la Dirección Nacional del Tesoro Público o la entidad que hiciera sus veces, no hubiera hecho entrega de los recursos necesarios para hacer el pago respectivo.

Si el costo real del proyecto, una vez concluido éste, excede el presupuesto inicialmente presentado, será responsabilidad del Proponente asumir la diferencia, garantizando el cumplimiento de las actividades y objetivos del proyecto.

Si el costo real del proyecto es menor al presupuesto inicialmente presentado, Colombia Productiva solamente desembolsará los recursos de cofinanciación que correspondan al porcentaje real de ejecución, según el concepto emitido por la Interventoría. De igual manera, si Colombia Productiva ha desembolsado recursos de cofinanciación y estos no son ejecutados en su totalidad, al finalizar el proyecto por cualquier causa, el contratista deberá reintegrar a Colombia Productiva el monto de los recursos de cofinanciación no ejecutados mediante depósito a la cuenta bancaria que indique Colombia Productiva. El monto de cofinanciación se ajustará al porcentaje de ejecución real del proyecto y según lo indicado en el numeral 3.5.2. porcentaje y costos máximos de cofinanciación.

3.6. MODELO DE OPERACIÓN DE LA CONVOCATORIA

La convocatoria opera con un modelo de ventanilla abierta, en el que las propuestas se recibirán en forma permanente a partir de la apertura de la convocatoria y hasta la fecha de cierre, dando inicio al proceso de habilitación y evaluación de propuestas para seleccionar hasta 2 propuestas.

Los proponentes podrán presentar propuestas hasta la fecha máxima establecida en el cronograma de la convocatoria, siempre que la convocatoria no se hubiera cerrado antes de esta fecha, por selección de los hasta 2 proponentes.

Para aplicar a la presente convocatoria, los proponentes deberán seguir todos los lineamientos, consideraciones y demás especificaciones establecidas en estos términos de referencia. El proceso de aplicación y evaluación se realiza en las siguientes fases:

- Los proponentes radicarán sus propuestas.
- Se hará una verificación de elegibilidad (documental) en la que se validará el cumplimiento de requisitos mínimos.
- Se hará una evaluación de viabilidad (técnica y económica) en la que se definirán las propuestas viables (ganadoras) de la convocatoria. Esta fase de evaluación la realizará la entidad evaluadora contratada por Colombia Productiva para ello.

3.7. CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

El desarrollo de la convocatoria se hará con base en el siguiente cronograma. El cronograma podrá ser modificado por Colombia Productiva sin restricción mediante adenda a los presentes Términos de Referencia:

ETAPA DE LA CONVOCATORIA	FECHA DE INICIO	FECHA TERMINACIÓN
	12/12/2019	

Apertura de la convocatoria y publicación de términos		
Formulación de inquietudes	12/12/2019	17/12/2019
Respuesta a Inquietudes	23/12/2019	23/12/2019
Cierre de la Convocatoria y fecha límite para presentación de propuestas	30/12/2019	30/12/2019
Fecha máxima de recepción de propuestas remitidas mediante servicio de correo postal o courier		2 de enero de 2020 hasta las 4:00 p.m. hora legal colombiana.
Publicación de resultados		A medida que se apruebe la participación de los beneficiarios.

3.7.1. FORMULACIÓN DE INQUIETUDES

Las inquietudes o preguntas relacionadas con los presentes Términos de Referencia, que surjan por parte de los Proponentes, deberán ser presentadas en la fecha relacionada en el numeral precedente, mediante correo electrónico al correo jennifer.pineda@colombiaproductiva.com y contactenos@colombiaproductiva.com.

3.7.2. RESPUESTA DE INQUIETUDES

Colombia Productiva, publicará en la página web www.colombiaproductiva.com y www.fiducoldex.com/contratacion las respuestas a las inquietudes formuladas por los Proponentes, siempre y cuando, las mismas se presenten en la fecha y en los términos indicados en estos Términos de Referencia.

3.7.3. JORNADAS DE DIFUSIÓN

Colombia Productiva podrá llevar a cabo jornadas de difusión para dar a conocer a los interesados la presente convocatoria.

El hecho de que un potencial proponente participe en las actividades de difusión programadas por Colombia Productiva / MinTIC no significa de manera alguna que la propuesta vaya a ser calificada como viable, ni se garantiza la entrega de recursos de cofinanciación.

3.7.4. CIERRE Y ENTREGA DE LA PROPUESTA

Las propuestas deberán ser dirigidas a Camilo Fernández de Soto, Presidente de Colombia Productiva y radicadas con la documentación en físico acompañadas de una (1) copia física debidamente foliada en lápiz en la parte superior derecha de cada hoja y dos (2) copias en medio magnético, en la ventanilla de radicación de correspondencia, ubicada en la Calle 28 No 13A – 24, Piso 6° Torre B Edificio Museo del Parque de Bogotá, en la ciudad de Bogotá D.C, 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. Las propuestas presentadas después de la fecha y hora de cierre de la convocatoria se considerarán presentadas de forma extemporánea, por lo que serán rechazadas.

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.

No se aceptarán postulaciones enviadas por correo electrónico o fax o cualquier otro medio no contemplado en este documento. Si los interesados desean enviar su propuesta por correo ordinario, deberá remitirla con suficiente antelación para que pueda ser radicada oportunamente en la dirección anotada antes del cierre de la convocatoria.

Convocatoria Colombia productiva

Remitente:

(Nombre de la entidad administradora)

(Nombre del remitente)

(Dirección)

(Ciudad)

(Teléfonos de contacto)

La fecha de cierre no se modificará o aplazará, salvo que Colombia Productiva considere conveniente la ampliación del plazo, lo cual se dará a conocer mediante adenda que se publicará en las páginas Web de Colombia Productiva y FiducolDEX.

Las propuestas presentadas después de las 4:00:00 p.m. el día de la fecha de cierre, se considerarán presentadas extemporáneamente por lo que serán rechazadas. No se tendrán en cuenta las propuestas remitidas a través de correo electrónico.

Los proponentes podrán remitir sus propuestas a través de servicio de correo postal o courier. Se tendrá como fecha de presentación de la propuesta el 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. La fecha y hora deberá encontrarse dentro del plazo límite estipulado para el "Cierre de la convocatoria y entrega de propuestas".

3.8. ADENDAS

Colombia Productiva comunicará, mediante adendas, las aclaraciones y modificaciones que encuentre conveniente hacer a estos Términos de Referencia. Todas las adendas deberán ser tenidas en cuenta por los Proponentes al formular su propuesta y formarán parte de estos Términos de Referencia.

3.9. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA

La propuesta técnica y económica deberá contener los siguientes elementos

- 1) Información/presentación general del proponente.
- 2) Objetivos del proyecto.
- 3) Estructura del proyecto.
- 4) Presupuesto. Base de cálculo del proyecto, distribuido según los rubros establecidos en los presentes Términos de Referencia.
- 5) Cronograma: Especificando las actividades y la duración. Equipo responsable de la ejecución. Descripción del perfil de cada uno de los miembros del equipo de la empresa que está a cargo de la ejecución de la propuesta.

3.10. DURACIÓN DE LOS PROYECTOS

La duración total del proyecto será por un tiempo aproximado de 7,5 meses, que en todo caso no podrán finalizar después del 30 de octubre de 2020.

4. INSTRUCCIÓN A LOS PROPONENTES

4.1. ESTUDIOS PREVIOS

Corresponde a todos los proponentes efectuar los estudios y verificaciones que consideren necesarios para la formulación de la propuesta, así como los estudios de mercado, asumiendo todos los gastos, costos y riesgos que ello implique, los que no serán reembolsados en ningún caso y bajo ningún concepto por Colombia Productiva.

La presentación de una propuesta implicará que el Proponente realizó los estudios previos, análisis y valoraciones pertinentes para prepararla y, por lo mismo, no se reconocerá sobrecosto alguno derivado de deficiencias en ellos.

4.2. IDIOMA

Las propuestas de esta convocatoria, así como todos sus anexos y documentos de soporte deben presentarse escritos en idioma Español.

4.3. MONEDA

Para los efectos de esta convocatoria, las propuestas deberán presentarse por su valor en moneda legal colombiana.

4.4. CANTIDAD DE PROPUESTAS APROBADAS POR PROPONENTE

Cada Proponente podrá tener máximo una (1) propuesta aprobada en la presente convocatoria.

4.5. INSTRUCCIONES PARA PRESENTAR LA PROPUESTA

Se exige que toda la documentación física de la propuesta esté debidamente foliada en forma ascendente y consecutiva, con el correspondiente índice o tabla de contenido que permita su fácil consulta.

Se deberá presentar una (1) copia física y dos (2) copias magnéticas fieles y exactas de todos los documentos entregados en físico, con la documentación requerida en medio magnético.

A partir de la publicación de los Términos de Referencia y hasta el cierre definitivo de la convocatoria, los Proponentes tendrán acceso a toda la información disponible relacionada con el objeto de esta convocatoria en la página web <http://www.fiducoldex.com> y www.colombiaproductiva.com

El Proponente deberá presentar una (1) sola propuesta, teniendo en cuenta la información según el anexo y los siguientes aspectos:

1. Para los medios magnéticos, utilizar CD no regrabable (CD-R, DVD-R).
2. Una vez radicada la Propuesta en la oficina de correspondencia, ésta no podrá ser modificada, ni se podrá adjuntar ningún tipo de información adicional, a menos que lo haya requerido expresamente Colombia Productiva.
3. La presentación de la Propuesta implica que el Proponente acepta todas las condiciones y obligaciones establecidas en los Términos de Referencia y sus adendas.

4.6. DOCUMENTACIÓN DE LA PROPUESTA

4.6.1. DOCUMENTACIÓN EN MEDIO FÍSICO

Las propuestas deberán presentar en medio físico los siguientes documentos en original firmado:

- 1) Ficha presentación propuesta (Anexo 1)
- 2) Carta de presentación y aceptación dirigida a Colombia Productiva, firmada por el Representante Legal del Proponente, en la que declara expresamente que acepta las condiciones establecidas en los presentes términos de referencia y sus adendas (Anexo 2).
- 3) Garantía de seriedad de la propuesta en formato de entidades particulares, de acuerdo con las indicaciones de estos Términos de Referencia y el respectivo recibo de pago correspondiente.
- 4) Certificados de contrapartida (Anexo No. 3): Anexar original de la certificación de contrapartida indicando expresamente los rubros que corresponden a aportes en efectivo y a aportes en especie, indicando el origen de los recursos. Los certificados deben indicar el nombre de la propuesta, monto a aportar (en números y letras) y la destinación (rubro) de los mismos y estar firmados por el Representante Legal y el Contador o Revisor Fiscal de la entidad aportante, según sea el caso. La certificación no podrá superar un (1) mes de expedición a la fecha de radicación de la propuesta

Nota 1: Cuando los recursos de contrapartida en efectivo sean aportados por un tercero (persona jurídica), se debe adjuntar en medio magnético la documentación relacionada exigida según lo indicado en los presentes términos de referencia.

Nota 2: Cuando los recursos de contrapartida en efectivo sean aportados por los Entes Territoriales (Alcaldías y Gobernaciones) y entidades públicas del orden nacional, se debe adjuntar el certificado de Disponibilidad Presupuestal - CDP, suscrito por el ordenador del gasto, el cual debe especificar el nombre del proyecto.

Nota 3: El valor de la contrapartida en efectivo puede ser cubierto por un cupo de crédito, para ello deberá presentar certificación por parte de una entidad financiera autorizada por la Superintendencia Financiera de Colombia, en el cual se indique la destinación específica para la ejecución del proyecto.

5) Relación certificada de disponibilidad directa (recursos propios) o indirecta (aportados por un tercero) de los recursos físicos, tecnológicos, administrativos y logísticos requeridos para el desarrollo de la propuesta.

6) Certificación del Representante Legal o Revisor Fiscal mediante la cual se acredite que el proponente se encuentra al día con el pago de los aportes parafiscales y al sistema de seguridad social.

4.6.2. DOCUMENTACIÓN EN MEDIO MAGNÉTICO

Las propuestas se deberán presentar en medio magnético con los siguientes archivos incluyendo los requeridos en físico:

1. Archivos en formato PDF con la totalidad de la propuesta y los anexos mencionados en el numeral anterior, incluyendo además los siguientes anexos del proponente y los que aplique a entidades o empresas aportantes de contrapartida:
 - a) Certificado de existencia y representación legal o documento equivalente, expedido por la Cámara de Comercio correspondiente o autoridad competente con fecha de expedición no mayor a treinta (30) días.
 - b) Copia legible del RUT (Registro Único Tributario).
 - c) Copia de la Declaración de Renta de los dos (2) últimos años gravables.
 - d) Copia de los Estados financieros, certificados y dictaminados de los dos (2) últimos años completos.

NOTA. En todos los casos, debe adicionarse la conciliación contable y fiscal correspondientes.

- e) Copia de los Estados financieros parciales con corte al último trimestre del año en curso, debidamente suscritos por el representante legal y contador o revisor fiscal, según se indique en el Certificado de Existencia y Representación Legal.
- f) Fotocopia legible de la cédula de ciudadanía del Representante Legal, ampliada al 150%.
- g) Fotocopia legible de la cédula de ciudadanía del Contador o RevisorFiscal que suscribe los estados financieros, ampliada al 150%.
- h) Fotocopia legible del certificado de matrícula profesional o de la tarjetaprofesional del Contador o Revisor Fiscal que suscribe los estados financieros, ampliada al 150%.
- i) Certificado de Responsabilidad Fiscal emitido por la Contraloría General de la República del Proponente y su Representante legal.
- j) Acta o comunicación de la Junta Directiva del Proponente (si aplica) que autoriza la presentación de la propuesta y la posterior suscripción del contrato de cofinanciación, cuando el monto de la propuesta supera las atribuciones del Representante Legal del Proponente, según sea el caso.
- k) Soportes relacionados con la experiencia del Proponente en la ejecución de proyectos con recursos de cofinanciación. (Si aplica).
- l) Para el caso de las empresas productoras de cosméticos deberán presentar el certificado de capacidad de producción emitido por INVIMA. Para los productores de frutas en el caso de aquellos que actúan como proveedores de empresas exportadoras, estos deberán presentar el registro de Predio Productor exportador emitido por el ICA.

4.7. MODIFICACIONES Y AJUSTES DE LAS PROPUESTAS PRESENTADAS

Con el fin de conservar el principio de igualdad entre los Proponentes, las propuestas técnicas presentadas NO podrán ser modificadas, subsanadas, ajustadas o enmendadas en ninguna de sus partes una vez las mismas han sido radicadas.

4.8. ESTRUCTURA DEL PROYECTO.

Para el desarrollo de los proyectos, se debe contemplar las siguientes fases:

No.	FASE	FECHA MÁXIMA DE ENTREGA
-----	------	-------------------------

1	Definición plan de trabajo y preparación de actividades	27 de marzo de 2020
2	Implementación del plan de trabajo	31 de agosto de 2020
3	Implementación de kit digital	20 de octubre de 2020
4	Seguimiento a ventas	20 de octubre de 2020

Las empresas beneficiarias de esta convocatoria podrán acceder al distintivo “Compra Lo Nuestro”, siempre que cumplan con los requisitos establecidos. El operador será el encargado de coordinar con el delegado de Colombia Productiva para incluir el distintivo y actividades de posicionamiento a través de esta estrategia. Más información en www.compralonuestro.co.

A continuación, se detallan cada una de las fases mencionadas:

1. Definición plan de trabajo y preparación de actividades

En desarrollo de esta fase, se deben realizar las siguientes actividades.

- Definición de los requerimientos específicos que deben cumplir las empresas que el proponente deberá convocar para hacer parte del desarrollo de este proyecto (este deberá atender al objeto y la meta establecida en estos términos de referencia).
- Definición y profundización de la estrategia y metodología de atracción y sensibilización de al menos doscientas (200) empresas para que potencien su proceso de ventas en el Marketplace. Esta estrategia deberá ser ejecutada con los recursos de contrapartida del proponente.
- Definición y profundización de la estrategia y metodologías a usar para el desarrollo de las actividades de formación presencial y/o virtual que involucre al menos cien (100) empresas, que las prepare sobre las mejores prácticas y estrategias para fortalecer su estrategia comercial y operativa a través del Marketplace.
- Definición y profundización de la metodología de acompañamiento y consultoría para al menos cincuenta (50) empresas beneficiarias, que promueva el incremento de ventas y transacciones digitales a través del Marketplace.
- Creación de campañas específicas que aseguren el posicionamiento de la oferta de las empresas beneficiarias a nivel nacional, regional y/o sectorial.
- Definición del plan de trabajo detallado para el desarrollo del proyecto, y definición de la forma en que se ejecutará según el público objetivo, que incluya al menos: actividades, metas, responsables y tiempos. Debe tener en cuenta los tiempos de ejecución del proyecto

establecidos por estos términos de referencia y que responda a la propuesta presentada. Se deberá asegurar al menos 4 sesiones de socialización y 4 de formación.

- Definir los riesgos en cada una de las etapas de implementación y las actividades potenciales “cuellos de botella” asociadas para determinar potenciales mitigadores.
- Construcción detallada del modelo y estrategia del kit digital, que beneficie al menos a veinte (20) de las cincuenta (50) empresas beneficiarias.
 - Debe definir al menos: herramientas (proveedores, costos, propósito, alcance, justificación), criterios que deben cumplir las empresas para acceder al kit, y la metodología de entrega, seguimiento y acompañamiento para asegurar la implementación.
 - Este kit deberá asegurar recursos destinados a las empresas beneficiarias, por al menos CIEN MILLONES DE PESOS (\$100.000.000) en total, ya sea de los recursos de cofinanciación o contrapartida del presente proyecto.
 - Para la asignación de herramientas y recursos a las empresas, se deberán realizar comités presenciales o virtuales con los delegados de Colombia Productiva y MinTIC, con quienes se aprobará la asignación de las herramientas del kit digital por empresa. En todo caso será el operador el responsable de presentar la propuesta y justificación.

NOTA: Esta fase podrá ser desarrollada con el apoyo de uno o varios consultores especializados externos avalados por la interventoría. Estas personas naturales o jurídicas, deberá demostrar experiencia relacionada con el objeto de su participación en el proyecto.

Entregable 1:

- Documento de plan de trabajo el cual debe incluir al menos la siguiente información: Acciones de socialización del proyecto para atraer al menos a doscientas (200) empresas, acciones de capacitación presencial y virtual para al menos 100 empresas y acciones de acompañamiento y consultoría para al menos cincuenta (50) empresas.
- Documento de metodología que explique la forma en que se abordará el mercado para atraer al menos doscientas (200) empresas, así como la manera en que se desarrollará la capacitación de al menos cien (100) empresas y el acompañamiento y la consultoría de al menos cincuenta (50) empresas para incrementar su visibilidad y ventas a través del marketplace.
- Documento que defina los requerimientos que deben cumplir las empresas para hacer parte del proyecto.
- Protocolo y criterios de selección de las empresas beneficiarias que recibirán asesoría, que permita seleccionar aquellas con mayor compromiso y potencial de incrementar sus ventas a través del marketplace.

NOTA: Dentro de los criterios se debe considerar que, al menos el ochenta por ciento (80%) de las empresas beneficiarias seleccionadas deben haber vendido en línea al menos cinco millones de pesos (\$5.000.000) por año, en los últimos dos años.

- Estructura de las campañas a ser desarrolladas para posicionar la oferta de las empresas beneficiarias a nivel nacional, regional y/o sectorial.
- Documento con la matriz de riesgos y propuestas de mitigación.
- Documento con la estructuración detallada del kit digital.

2. Implementación del plan de trabajo:

En desarrollo de esta fase, se deben realizar las siguientes actividades.

- Ejecutar el plan de trabajo propuesto y aprobado en la etapa anterior por parte de la interventoría, que asegure el cumplimiento de las metas propuestas.
- Convocar y seleccionar las empresas que se beneficiarán de acuerdo con el protocolo y criterios establecidos en la etapa anterior.
- Construcción de los contenidos de sensibilización y formación para las empresas, que las prepare sobre las mejores prácticas y estrategias para fortalecer su estrategia comercial y operativa a través del Marketplace. Se deberá asegurar contenido audiovisual de 20 a 40 horas.
- Identificación de indicadores claves del proyecto, adicionales a los básicos que pueden determinarse a partir del objeto y meta del proyecto que permitan establecer alertas tempranas si es el caso para el buen desarrollo del proyecto.
- Medición de la línea base de cada empresa beneficiaria. Se deberá indicar por cada una las ventas ejecutadas en los meses del año inmediatamente anterior, que coincidan con los meses en los que se desarrollará el acompañamiento. En caso de haber identificado indicadores adicionales deberán ser medidos en esta etapa.
- Desarrollo de actividades de formación, virtuales y/o presenciales, para preparar al menos a cien (100) empresas sobre las mejores prácticas y estrategias que fortalezcan su estrategia comercial y operativa, para promover el incremento de ventas a través del Marketplace.
- Desarrollo de asesorías de fortalecimiento a las empresas beneficiarias a nivel estratégico, operativo o comercial, para impulsar el incremento de ventas y transacciones digitales a través del Marketplace de al menos cincuenta (50) de ellas.
- Entregar un informe mensual a Colombia Productiva y la interventoría sobre el desarrollo del proyecto incluyendo todas las actividades de avance determinadas en el plan de trabajo
- Presentar avances en reuniones periódicas de seguimiento (al menos una mensual), agendada de común acuerdo con los delegados de Colombia Productiva, MinTIC y la interventoría. El operador deberá atender las recomendaciones, solicitudes y acuerdos establecidos en estas reuniones.

NOTA: Esta fase podrá ser desarrollada con el apoyo de uno o varios consultores o proveedores especializados externos avalados por la interventoría. Estas personas naturales o jurídicas, deberá demostrar experiencia relacionada con el objeto de su participación en el proyecto.

Entregable 2:

- Contenidos audiovisuales contruidos para la formación a las empresas.
- Informes mensuales detallados entregados a Colombia Productiva y la interventoría **con corte al 31 de junio de 2020** que contengan al menos:
- Informe con actividades realizadas, registro fotográfico, resultados, próximos pasos y alertas en caso de que las hubiera.
- Base de datos de las empresas sensibilizadas, que tenga al menos: nombre de la empresa, NIT, nombre persona de contacto, correo de contacto, teléfono de contacto, sector al que pertenece, ciudad, departamento, nombre de la actividad de sensibilización, lugar de la actividad de sensibilización. Esta base de datos debe estar soportada por listas de asistencia con firmas en físico.
- Base de datos de las empresas formadas, que tenga: nombre de la empresa, NIT, nombre persona de contacto, correo de contacto, teléfono de contacto, sector al que pertenece, ciudad, departamento, número de empleados, ventas, exporta (S/N), capacitación(es) realizada(s). Esta base de datos debe estar soportada por listas de asistencia con firmas en físico.
- Base de datos con las empresas beneficiarias del acompañamiento, que tenga: nombre de la empresa, NIT, nombre persona de contacto, correo de contacto, teléfono de contacto, sector al que pertenece, ciudad, departamento, número de empleados, ventas al inicio del acompañamiento, exporta (S/N), transacciones digitales al inicio del acompañamiento, # de horas de asesoría, comentarios sobre la asesoría. Esta base de datos debe estar soportada por listas de asistencia con firmas en físico.
- Actas de las reuniones periódicas desarrolladas entre el proponente y los delegados de Colombia Productiva y MinTIC, con corte al 31 de junio de 2020

Entregable 3:

- Informes mensuales detallados entregados a Colombia Productiva y la interventoría **con corte al 31 de agosto de 2020** que contengan al menos:
- Informe con actividades realizadas, registro fotográfico, resultados, próximos pasos y alertas en caso de que las hubiera.
- Base de datos de las empresas sensibilizadas, que tenga al menos: nombre de la empresa, NIT, nombre persona de contacto, correo de contacto, teléfono de contacto, sector al que pertenece, ciudad, departamento, nombre de la actividad de sensibilización, lugar de la actividad de sensibilización. Esta base de datos debe estar soportada por listas de asistencia con firmas en físico.
- Base de datos de las empresas formadas, que tenga: nombre de la empresa, NIT, nombre persona de contacto, correo de contacto, teléfono de contacto, sector al que pertenece, ciudad, departamento, número de empleados, ventas, exporta (S/N), capacitación(es)

realizada(s). Esta base de datos debe estar soportada por listas de asistencia con firmas en físico.

- Base de datos con las empresas beneficiarias del acompañamiento, que tenga: nombre de la empresa, NIT, nombre persona de contacto, correo de contacto, teléfono de contacto, sector al que pertenece, ciudad, departamento, número de empleados, ventas al inicio del acompañamiento, exporta (S/N), transacciones digitales al inicio del acompañamiento, # de horas de asesoría, comentarios sobre la asesoría. Esta base de datos debe estar soportada por listas de asistencia con firmas en físico.
- Actas de las reuniones periódicas desarrolladas entre el proponente y los delegados de Colombia Productiva y MinTIC, **con corte al 31 de agosto** de 2020

3. Implementación de kit digital

En desarrollo de esta fase, se deben realizar las siguientes actividades.

- Seleccionar a las empresas que les serán asignados recursos del kit digital, según los criterios establecidos en la fase 1.
- Se deberá definir y justificar las herramientas del Kit que mayor beneficien a cada empresa, según el acompañamiento realizado. No todas las empresas recibirán las mismas herramientas o el mismo monto, sin embargo, si debe ser ejecutado el total del presupuesto asignado para el kit digital. En caso de que se considere, se podrán seleccionar más empresas de las indicadas en la propuesta.
- Para la asignación de herramientas y recursos a las empresas, se deberán realizar comités presenciales o virtuales con los delegados de Colombia Productiva y MinTIC, con quienes se aprobará la asignación de las herramientas del kit digital por empresa. Se deberán realizar tantos comités como sean necesarios, sin embargo, se propenderá por no realizar más de un comité quincenal.
- Realizar la entrega, seguimiento y acompañamiento de las herramientas a las empresas seleccionadas.

NOTA: Esta fase podrá ser desarrollada con el apoyo de uno o varios proveedores y consultores especializados externos avalados por la interventoría. Estas personas naturales o jurídicas, deberá demostrar experiencia relacionada con el objeto de su participación en el proyecto.

Entregable 4:

- Actas de los comités realizados para aprobación de entrega de herramientas del kit digital a las empresas **con corte al 31 de junio** de 2020-.
- Informes mensuales detallados entregados a Colombia Productiva **con corte al 31 de junio**, que contengan al menos:

- Documento con actividades realizadas, resultados, próximos pasos y alertas en caso de que las hubiera con relación a la implementación del kit digital en las empresas beneficiarias.
- Base de datos de las empresas seleccionadas para entrega de herramientas del kit digital. Deberá incluir detalle por empresa al menos de: nombre de la empresa, NIT, herramientas asignadas, justificación por cada herramienta asignada, impacto esperado, resultados.

Entregable 5:

- Actas de los comités realizados para aprobación de entrega de herramientas del kit digital a las empresas **con corte al 20 de octubre de 2020**.
- Informes mensuales detallados entregados a Colombia Productiva **con corte al 20 de octubre**, que contengan al menos:
 - Documento con actividades realizadas, resultados, próximos pasos y alertas en caso de que las hubiera con relación a la implementación del kit digital en las empresas beneficiarias.
 - Base de datos de las empresas seleccionadas para entrega de herramientas del kit digital. Deberá incluir detalle por empresa al menos de: nombre de la empresa, NIT, herramientas asignadas, justificación por cada herramienta asignada, impacto esperado, resultados.

4. Seguimiento a ventas

En desarrollo de esta fase, se deben realizar las siguientes actividades.

- Realizar seguimiento a las ventas y transacciones digitales de las empresas beneficiarias seleccionadas. Se deberá realizar al menos una medición a en agosto, una en septiembre y una al finalizar el proyecto.
- Realizar seguimiento al cumplimiento de los objetivos o acciones adelantadas por las empresas beneficiarias y las metas
- Realizar un informe consolidado del desarrollo del proyecto: resultados consolidados con su respectivo análisis, buenas prácticas y aprendizajes.

NOTA: Esta fase podrá ser desarrollada con el apoyo de un consultor externo avalado por la interventoría. Esta persona natural o jurídica, deberá demostrar experiencia relacionada.

Entregable 6:

- Informe consolidado del proyecto que incluya:
 - Documento consolidado con actividades realizadas, resultados consolidados con su respectivo análisis, buenas prácticas y aprendizajes.

- Informe de análisis con la medición de los resultados de las empresas beneficiarias a partir de los indicadores generales y según proyecto, para evidenciar el impacto ex-ante (línea base) y ex-pos (al menos para cada una de las 3 mediciones solicitadas).
- Base de datos consolidada de las empresas sensibilizadas, que tenga al menos: nombre de la empresa, NIT, nombre persona de contacto, correo de contacto, teléfono de contacto, sector al que pertenece, ciudad, departamento, nombre de la actividad de sensibilización, lugar de la actividad de sensibilización. Esta base de datos debe estar soportada por listas de asistencia con firmas en físico.
- Base de datos consolidada de las empresas beneficiarias formadas, que tenga: nombre de la empresa, NIT, nombre persona de contacto, correo de contacto, teléfono de contacto, sector al que pertenece, ciudad, departamento, número de empleados, ventas, exporta (S/N), capacitación(es) realizada(s). Esta base de datos debe estar soportada por listas de asistencia con firmas en físico.
- Base de datos consolidada con las empresas beneficiarias del acompañamiento, que tenga: nombre de la empresa, NIT, nombre persona de contacto, correo de contacto, teléfono de contacto, sector al que pertenece, ciudad, departamento, número de empleados, ventas al inicio del acompañamiento, ventas al final del acompañamiento, exporta (S/N), transacciones digitales al inicio del acompañamiento, transacciones digitales al final del acompañamiento, # de horas de asesoría, comentarios sobre la asesoría. Esta base de datos debe estar soportada por listas de asistencia con firmas en físico.
- Base de datos consolidada de las empresas seleccionadas para entrega de herramientas del kit digital. Deberá incluir detalle por empresa al menos de: nombre de la empresa, NIT, herramientas asignadas, justificación por cada herramienta asignada, impacto esperado, resultados.

5. EVALUACIÓN DE PROPUESTAS

El proceso de evaluación de las propuestas se realizará agotando las siguientes etapas:

Etapa 1: Análisis de Elegibilidad.

Etapa 2: Análisis de Viabilidad.

A continuación, se explican cada una de estas etapas:

5.1. ANÁLISIS DE ELEGIBILIDAD

Este análisis de elegibilidad será realizado por la evaluadora que Colombia productiva contrate para este fin.

En el análisis de elegibilidad se verificarán los siguientes requisitos, entre otros:

- 1) Documentación. Se verificará la documentación requerida en los presentes Términos de Referencia.
- 2) Tiempo de Constitución de las empresas que hacen parte de la alianza estratégica. La fecha de constitución y registro debe ser de mínimo dos (2) años anteriores a la fecha de presentación de la propuesta.
- 3) Tipo de Proponente. Debe cumplir con la documentación y los requisitos definidos en los presentes Términos de Referencia.
- 4) Objetivo de la propuesta, contenido y estructura: coherentes con los estipulados en los presentes términos de referencia.
- 5) Topes y Montos Máximos de Cofinanciación. No podrán solicitar montos de cofinanciación o porcentajes mayores a los establecidos en los presentes Términos de Referencia.
- 6) Contrapartida. Se verificará la capacidad financiera de las fuentes para aportar el 40% de la contrapartida en efectivo, según lo establecido en la sección 3.5.2.
- 7) Rubros No Cofinanciables. No podrán solicitar recursos para rubros diferentes a los especificados como cofinanciables en los presentes Términos de Referencia.
- 8) Garantía de Seriedad de la Propuesta. La propuesta debe incluir la garantía de seriedad especificada en los presentes Términos de Referencia.

Nota: El hecho que la propuesta haya superado la fase de elegibilidad no genera ningún derecho adquirido para el proponente, por lo que la adjudicación de recursos se encuentra supeditada a que la misma sea declarada como VIABLE en la etapa correspondiente y a que los recursos existentes sean suficientes.

Para pasar a la etapa de viabilidad, las propuestas deberán cumplir con todos los requisitos exigidos en estos términos de referencia. En todo caso se indica que la responsabilidad de la presentación de la totalidad de la documentación e información requerida en estos términos de referencia es exclusiva del proponente.

De acuerdo con lo anterior, sólo las propuestas consideradas como elegibles pasarán a la etapa de evaluación de viabilidad.

En el caso en que la propuesta sea declarada No Elegible, ésta y todos sus anexos deberán ser reclamados por el proponente en un plazo máximo de quince (15) días hábiles posteriores a la notificación en la que se informe la condición de no elegibilidad. Cumplido este plazo, si el proponente no reclama la documentación, se procederá con su destrucción.

Las propuestas que sean declaradas elegibles en la presente etapa pasarán a la siguiente fase de análisis viabilidad.

5.2. ANÁLISIS DE VIABILIDAD

Colombia productiva realizará el análisis de viabilidad a través de una firma evaluadora contratada para este efecto.

La evaluación se realizará según la metodología establecida por la entidad evaluadora contratada por Colombia Productiva para este fin. La presentación se realizará bajo los lineamientos que expida Colombia Productiva.

Corresponde a la evaluación integral de la propuesta que en el análisis de elegibilidad haya sido declarada ELEGIBLE, y en ella se analizan los componentes técnicos, financieros y administrativos. En la evaluación se revisarán los siguientes criterios:

FACTORES DE EVALUACIÓN	DOCUMENTOS DE ACREDITACIÓN	PUNTAJE MÁXIMO	PUNTAJE MÍNIMO
Coherencia de la propuesta técnica	Ficha de presentación de la propuesta	25	18
Estructura de la propuesta técnica	Ficha de presentación de la propuesta	25	18
Estructura y estrategia del Kit Digital	Ficha de presentación de la propuesta	20	14
Racionalidad y coherencia financiera	Ficha de presentación de la propuesta	15	10
Equipo de trabajo idóneo según el alcance del proyecto	Hoja de vida del gerente del proyecto con los respectivos soportes de formación y experiencia. <i>Documento subsanable (*)</i>	15	10
	Hojas de vida de todo equipo de trabajo con los respectivos soportes de formación y experiencia. <i>Documento subsanable (*)</i>		
Tasa diferencial de comisión por venta en el marketplace	Ficha de presentación de la propuesta	BONO: hasta 4	

(*) El plazo de entrega de los documentos subsanables entre uno (1) y dos (2) días a partir de la fecha en que se solicite, según Colombia Productiva lo determine.

5.3. COHERENCIA DE LA PROPUESTA TÉCNICA

El análisis de la propuesta técnica se realizará a partir de los siguientes aspectos, que indiquen la calidad de coherencia:

- Idoneidad de la empresa proponente (Experiencia y antecedentes)
- Idoneidad de la plataforma Marketplace (Experiencia y antecedentes)
- Antecedentes del proponente
- Claridad en la identificación del problema o necesidad y los posibles impactos que genere el desarrollo del proyecto.
- Coherencia entre el problema, los objetivos y la lógica o esquema de intervención

5.4. ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA TÉCNICA

El análisis de la propuesta técnica se realizará a partir de los siguientes aspectos, que indiquen la calidad de la estructura:

- Oportunidad de incrementar las transacciones digitales a través del proyecto.
- Pertinencia y valor agregado para las empresas beneficiarias.
- Enfoque para la internacionalización de la empresa proponente.

5.5. ESTRUCTURA Y ESTRATEGIA DEL KIT DIGITAL

El análisis de la propuesta técnica se realizará a partir de los siguientes aspectos, que indiquen la calidad de la estructura y la estrategia del kit digital:

- Debe definir al menos: herramientas (proveedores, costos, propósito, alcance, justificación), criterios que deben cumplir las empresas para acceder al kit, y la metodología de entrega, seguimiento y acompañamiento para asegurar la implementación.
- Claridad en la identificación del problema o necesidad y los posibles impactos que genere el desarrollo del proyecto a través del kit digital.
- Coherencia entre el problema, los objetivos y la lógica o esquema del kit digital.

5.6. RACIONALIDAD Y COHERENCIA DE LA PROPUESTA FINANCIERA

Serán analizados los siguientes aspectos, teniendo en cuenta que el presupuesto debe indicar únicamente los rubros establecidos en los presentes Términos de Referencia:

- Racionalidad de los costos.
- Coherencia de los costos frente a las actividades y alcance.

5.7. EQUIPO DE TRABAJO IDÓNEO SEGÚN EL ALCANCE DEL PROYECTO

Se evaluará la pertinencia del equipo ejecutor en el ámbito del proyecto, según su experiencia y relación con actividades a realizar en el marco del proyecto, según la siguiente tabla:

ROL	PERFIL	PUNTAJE MÁXIMO
Gerente del proyecto	<p>El gerente del proyecto debe ser profesional con experiencia en gerencia de proyectos de dos (2) años y contar con mínimo un (1) proyecto de comercio electrónico gerenciado en los últimos dos (2) años, a la fecha de apertura de la presente convocatoria.</p> <p>Por cada proyecto de comercio electrónico, adicional al solicitado, se asignarán 2 puntos.</p> <p>Certificar experiencia de consultoría o trabajo con empresas del sector de la empresa postulante otorga 2 puntos.</p>	8
1 profesional de operaciones	<p>Profesional, con más de 2 años de experiencia en gestión de proyectos. Debe certificar experiencia de participación en un proyecto de formación o fortalecimiento a empresas.</p> <p>Certificar experiencia de gestión o participación en proyectos de negocios digitales otorga 2 puntos.</p> <p>Por cada proyecto de formación o fortalecimiento a empresas adicional, se asignarán 2 puntos.</p>	6
1 especialista en desarrollo de negocios digitales	<p>Profesional, con experiencia de consultoría o trabajo con por lo menos 5 empresas y experiencia de mínimo 3 años implementando proyectos de desarrollo de negocios digitales.</p> <p>Experiencia en capacitación, consultoría y acompañamiento a empresas donde debe certificar que al menos 2 empresas mejoraron sus indicadores a partir de la estrategia implementada.</p>	6

	<p>Por cada empresa adicional a las 5 solicitadas en las cuales haya implementado proyectos de negocios digitales, se asignarán 2 puntos.</p> <p>Certificar experiencia de consultoría/implementación en proyectos con empresas del sector de la empresa postulante otorga 2 puntos.</p>	
--	--	--

NOTA: Toda vez que el personal que conforma el equipo de trabajo presentado con la propuesta puede variar en la ejecución del contrato, el proponente seleccionado deberá tener en cuenta que los reemplazos del personal que proponga en ejecución del contrato deberán ser de igual o superior perfil y deberán ser aprobados por el interventor contratado por COLOMBIA PRODUCTIVA para los contratos de cofinanciación que se deriven de la presente convocatoria.

5.8. TASA DIFERENCIAL DE COMISIÓN POR VENTA EN EL MARKETPLACE

Se dará una bonificación de dos (2) puntos si el proponente otorga una tasa diferencial de comisión por venta en el Marketplace de -2% a las empresas beneficiarias respecto de la tasa que el Marketplace cobra normalmente, durante al menos 6 meses luego de ser seleccionado.

Por cada punto (-1%) adicional de diferencia respecto a la tasa de comisión por venta, se asignará un punto adicional en la calificación como bonificación.

5.9. CALIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

Se considerarán VIABLES aquellas propuestas que obtengan una calificación igual o mayor al puntaje mínimo en todos los criterios de evaluación. Serán seleccionadas hasta dos propuestas.

El concepto de viabilidad no genera obligación de contratación

5.9.1. PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.

Los resultados del proceso de evaluación de propuestas serán publicados en el sitio web de Colombia Productiva y de FIDUCOLDEX y se actualizarán periódicamente.

Los proponentes con propuestas No elegibles, No viables o Viables con asignación de recursos serán notificados individualmente del resultado de la evaluación de las mismas a través de correo electrónico y/o por medio escrito.

5.9.2. PROCESO DE VINCULACIÓN

Previo a la suscripción del contrato, FIDUCOLDEX S.A. como vocera del patrimonio autónomo COLOMBIA PRODUCTIVA procederá a realizar el proceso vinculación a los hasta dos (2) proponentes y proyectos declarados viables, atendiendo el orden de llegada en la evaluación de viabilidad

Para este proceso se requerirá a los proponentes seleccionados que, dentro de un plazo perentorio, presenten los formatos de INSCRIPCIÓN DE PROVEEDOR FTGAD15 (anexo No.4) y FORMULARIO SOLICITUD DE VINCULACIÓN PERSONA JURÍDICA FTGRI23 (anexo No. 5), los cuales deberán radicarse en la Calle 28 No 13A – 24, Piso 6° Torre B Edificio Museo del Parque en la Ciudad de Bogotá y presentarse íntegramente diligenciados y acompañados de los documentos allí exigidos. Se notificará por escrito al proponente seleccionado y se programará la realización de una visita de campo por la firma Interventora del Proyecto, la cual tendrá por objeto validar la vinculación del Proponente de acuerdo con el procedimiento de vinculación de clientes establecido por FiducólDEX, como requisito indispensable para proceder a la elaboración y perfeccionamiento del contrato.

En caso de negativa u omisión del Proponente para recibir la visita de campo o suscribir el contrato en los plazos previstos, es decir dentro de los siguientes quince (15) días hábiles contados a partir de la fecha de remisión del documento para su firma y demás trámites de legalización, o cualquier otra causa o circunstancia que impida al Proponente firmar el contrato, conforme a estos Términos de Referencia, COLOMBIA PRODUCTIVA podrá retirar la asignación de dichos recursos.

En este caso, se hará efectiva la garantía de seriedad de la propuesta señalada en los presentes términos de referencia, sin menoscabo de las acciones legales conducentes al reconocimiento de perjuicios causados y no cubiertos por el valor de la garantía.

COLOMBIA PRODUCTIVA se reserva el derecho a contratar con el proponente siguiente en el orden de calificación mayor a menor, y así sucesivamente, en caso de la ocurrencia del supuesto previsto en el párrafo anterior.

5.9.3. DEVOLUCIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas declaradas NO ELEGIBLES, NO VIABLES O RECHAZADAS, serán devueltas en su totalidad al Proponente. Colombia Productiva no guardará documentación alguna. La propuesta y todos sus anexos deberán ser reclamados por el Proponente en un plazo máximo de quince (15) días hábiles posteriores a la notificación por parte de Colombia Productiva, informando la condición de no elegible y/o no viable. Cumplido este plazo, si el Proponente no reclama la documentación, se procederá con su destrucción.

5.9.4. ORDEN DE ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS

La asignación de recursos se hará a las propuestas que obtengan el puntaje mínimo requerido en el orden de radicación de propuestas hasta la selección de los dos (2) proyectos.

5.9.5. IMPOSIBILIDAD DE ASIGNAR LOS RECURSOS DE COFINANCIACIÓN

Si durante el proceso de contratación de una propuesta que ha sido declarada VIABLE existe alguna razón por la cual no es posible suscribir el contrato de cofinanciación, los recursos asignados a esa propuesta se reincorporarán inmediatamente al presupuesto de la convocatoria. En caso de que la convocatoria ya esté cerrada, Colombia Productiva podrá abrir una nueva convocatoria si así lo considera pertinente.

6. TÉRMINOS JURÍDICOS

Los términos jurídicos de la presente convocatoria y de los contratos que eventualmente se deriven, se sujetarán a las condiciones definidas en la Parte II de los presentes términos de referencia los cuales hacen parte integral de la presente convocatoria y deberán ser atendidos en su totalidad por los proponentes al momento de formular una propuesta.

Igualmente se indica que la propuesta presentada y aprobada, hará parte integral del contrato de cofinanciación que eventualmente se celebre, en todo aquello que no contradiga las condiciones establecidas para la convocatoria ni la normatividad existente.