



El progreso
es de todos

Mincomercio



ACUERDO DE SERVICIO ENTRE INNPULSA COLOMBIA Y EL OPERADOR METODOLOGICO.

ANEXO AL CONTRATO No. XXXX DE XXX SUSCRITO ENTRE XXXXXXXXXXXXXXXX Y FIDUCIARIA COLOMBIANA DE COMERCIO EXTERIOR S.A., FIDUCOLDEX, QUIEN ACTÚA COMO VOCERA Y ADMINISTRADORA DE INNPULSA COLOMBIA

Los suscritos, XXXXXXXXXXXXXXXX, identificado con la cédula de ciudadanía número XXXXXXXXXXXX expedida en XXXXXXXXXXXX, actuando en calidad de Representante Legal de la FIDUCIARIA COLOMBIANA DE COMERCIO EXTERIOR S.A. – FIDUCOLDEX administradora y vocera del Patrimonio Autónomo INNPULSA COLOMBIA, administrado en virtud del contrato de Fiducia Mercantil No. 006 del 5 de abril de 2017, comprometiéndose única y exclusivamente el patrimonio del citado Fideicomiso, con NIT. 830.054.060-5 quién en adelante se denominará INNPULSA COLOMBIA de una parte, y por la otra, _____ identificada con la cédula de ciudadanía _____ expedida en _____, quien actúa en su calidad de Representante Legal de _____ con NIT _____, constituida por _____, inscrita en la Cámara de Comercio de _____ bajo el número _____, quien en adelante se denominará EL OPERADOR y quienes conjuntamente se denominarán “las Partes” hemos acordado celebrar el presente acuerdo de servicios, previas las siguientes:

CONSIDERACIONES:

1. OBJETIVO DEL ACUERDO DE SERVICIO: Prestar el servicio de intervención en el marco del programa Nucleo E, a partir de la estación Diagnostica hasta la finalización del programa, incluyendo el seguimiento y acompañamiento establecido en los términos de referencia de la presente invitación.
2. DESCRIPCIÓN Y ALCANCE DEL SERVICIO A OFRECER: Conforme al proceso surtido a continuación se consignan las particularidades del servicio correspondiente:

Para el desarrollo del objeto contractual EL CONTRATISTA se tendrá en cuenta las siguientes actividades y entregables por cada una de las estaciones definidas mediante la invitación NÚCLEO E -2021:

NOTA: Los entregables aquí consignadas dependerán del tipo de capítulo que desarrolle el operador, si participa de un capítulo flexible, los entregables dependerán de las estaciones priorizadas durante el diagnóstico realizado al negocio y participa de un capítulo con las estaciones completas, deberá suministrar todos los entregables aquí consignados.

2.1. DIAGNOSTICA

2.1.1. OBJETIVOS:

- Realizar el diagnóstico de la infraestructura del negocio y de las de las condiciones actuales de los emprendedores como de los negocios seleccionados que hacen parte del equipo que se fortalecerá por medio de este programa.
- Generar una ruta de intervención por emprendedor y diseñar un plan de trabajo.

2.1.2. ACTIVIDADES:

En el marco de la visita de los Operadores metodológicos a cada uno de los beneficiarios seleccionados en la primera estación del programa, deberán tener en cuenta las siguientes actividades:

- Presentación del operador y el equipo de trabajo
- Socialización del programa y la metodología de intervención
- Aplicación del formato diagnóstico y entrevista al negocio in situ
- Levantamiento del acta de la visita que contenga la firma del beneficiario visitado y la descripción de la visita
- Realizar la ruta de intervención por emprendedor y el plan de trabajo
- Socializar la ruta de intervención definida para cada negocio con el equipo emprendedor
- Hacer la medición inicial de los indicadores definidos para este programa.
- Realizar una propuesta de mejora a la herramienta de diagnóstico implementada para este programa.
- Realizar un video en el cual se pueda hacer un recorrido virtual del negocio y hacer una entrevista en donde el emprendedor explique cómo funciona su negocio y enseñe sus productos. Este video corresponderá a la línea base del emprendedor al ingreso al programa

2.1.3. ENTREGABLES:

- Diagnóstico de cada negocio debidamente diligenciado.
- Acta de la visita debidamente firmada por los emprendedores en la cual se evidencie la socialización de la ruta de intervención definida para este programa y se expliquen detalles de operación.
- Ruta de acción por negocio, de acuerdo con el diagnóstico y la entrevista realizada, en la cual se detalle las estaciones que debe recibir cada emprendedor, las asistencias técnicas (si es el caso) que debe recibir, el capital productivo identificado como necesario (si es el caso) y la conexión con el mercado sugerido de acuerdo con las necesidades y realidades del negocio, así como las oportunidades comerciales identificadas.
- El plan de trabajo definido.
- La medición inicial de los indicadores definidos para este programa.
- Propuesta de mejora de la herramienta de diagnóstico implementada en este programa.
- Video de cada negocio asignado en el cual se evidencie el recorrido y la entrevista realizada al equipo emprendedor.

2.2. ESTACIÓN 3. IMPULSA

2.2.1. OBJETIVO: Realizar la asistencia técnica de acuerdo con las necesidades identificadas en la estación diagnóstica y los módulos establecidos en las tablas de la 1 a la 4.

En las tablas de la 1 a la 4, los Operadores seleccionados podrán conocer el detalle de cada módulo con su respectiva duración en porcentaje, modo, temáticas mínimas por implementar y entregables mínimos establecidos para esta estación.

2.2.2. MODULOS DE ASISTENCIA TÉCNICA

Tabla 1. Módulo Mínimo para el desarrollo de producto/ servicios e Inclusión financiera.

Ítems	Detalle	
MÓDULO DESARROLLO DE PRODUCTOS/SERVICIOS Y PROCESOS		
Duración en porcentaje	en	30 %
Formato	Asistencia técnica: teórica (10%), práctica (90%)	
Modo	Presencial (grupal) o virtual	
Temáticas mínimas	<ul style="list-style-type: none"> • Sofisticación de productos y servicios. • Sofisticación de procesos. • Herramientas de TIC's adecuadas para a entornos locales. 	
Entregables mínimos:	<p>Un documento que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metodología del módulo (perfil de los profesionales, actividades a desarrollar, material pedagógico, entre otros) • Informe del cumplimiento del plan de acción construido, para cada negocio, que contenga como mínimo: nombre del negocio, integrantes, personas que recibieron la asistencia técnica, cronograma de las sesiones, hallazgos, análisis de las sesiones, aprendizajes, oportunidades de mejora, alertas, recomendaciones, encuesta de satisfacción que refleje la opinión de los emprendedores frente a cada módulo; esto incluye las Evidencias por emprendedor de las actividades teórico prácticas desarrolladas en cada una de sesiones. • Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes. • Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores. <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo archivo.</p>	
Ítems	Detalle	
MÓDULO DE INCLUSIÓN FINANCIERA LÓGICA Y COHERENTE		
Duración en porcentaje	en	10 %
Formato	Asistencia técnica: teórica (10%), práctica (90%)	
Modo	Presencial (grupal) o virtual	
Temáticas mínimas	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptos Financieros • Estructura de Costos • Definición de precios • Puntos de equilibrio 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Carga impositiva • Sostenibilidad financiera • Flujos de caja • Productos financieros disponibles (caracterización y análisis)
Entregables mínimos:	<p>Un documento que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metodología del módulo (perfil de los profesionales, actividades a desarrollar, material pedagógico, entre otros) • Informe del cumplimiento del plan de acción construido para cada negocio, que contenga como mínimo: nombre del negocio, integrantes, personas que recibieron la asistencia técnica, cronograma de las sesiones, hallazgos, análisis de las sesiones, aprendizajes, oportunidades de mejora, alertas, recomendaciones, encuesta de satisfacción que refleje la opinión de los emprendedores frente a cada módulo. • Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes. • Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores. <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo archivo</p>

Tabla 2. Módulo Mínimo para desarrollo estratégico y comercial

Ítems	Detalle
MÓDULO PARA EL DESARROLLO ESTRATEGICO Y COMERCIAL (CON ENFOQUE AL COMERCIO JUSTO)	
Duración en porcentaje	35 %
Formato	Asistencia técnica: teórica (10%), práctica (90%)
Modo	Presencial (grupal) o virtual
Temáticas mínimas	<ul style="list-style-type: none"> • Caracterización tipos de industrias y clasificación • Conceptos básicos de planeación estratégica • Análisis de clientes y mercado potencial (metodologías como arquetipos, mapa de empatía, etc.) • Análisis de Competidores • Análisis de productos (similares, sustitutos, complementarios) • Habilidades de negociación • Análisis de datos para establecer estrategias comerciales • Marketing (digital y no digital)

	<ul style="list-style-type: none"> • Formulación de proyectos • Alianzas • Ecosistema emprendedor • Presentación de pitch de inversión
Entregables mínimos:	<p>Un documento que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metodología del módulo (perfil de los profesionales, actividades a desarrollar, material pedagógico, entre otros) • Informe del cumplimiento del plan de acción construido para cada negocio, que contenga como mínimo: nombre del negocio, integrantes, personas que recibieron la asistencia técnica, cronograma de las sesiones, hallazgos, análisis de las sesiones, aprendizajes, oportunidades de mejora, alertas, recomendaciones, encuesta de satisfacción que refleje la opinión de los emprendedores frente a cada módulo. • Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes. • Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores. <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo archivo</p>

Tabla 3. Módulo de sostenibilidad

Ítems	Detalle
MÓDULO DE SOSTENIBILIDAD	
Duración en porcentaje	10 %
Formato	Asistencia técnica: teórica (10%), práctica (90%)
Modo	Presencial (grupal) o virtual
Temáticas mínimas	<ul style="list-style-type: none"> • Conceptos de sostenibilidad (ambiental, social, económica) • Objetivos de desarrollo sostenible • Economía circular • Relaciones laborales sostenibles y adecuadas • Relación de la sostenibilidad con la sofisticación de procesos y productos. (manejo de externalidades) • Acciones de reducción y mitigación a la afectación del medio ambiente • El papel de los recursos naturales y los servicios ecosistémicos en el bienestar humano • Oportunidades económicas y la resiliencia social y ecológica • Manejo de residuos

Entregables mínimos:	<p>Un documento que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metodología del módulo (perfil de los profesionales, actividades a desarrollar, material pedagógico, entre otros) • Informe del cumplimiento del plan de acción construido para cada negocio, que contenga como mínimo: nombre del negocio, integrantes, personas que recibieron la asistencia técnica, cronograma de las sesiones, hallazgos, análisis de las sesiones, aprendizajes, oportunidades de mejora, alertas, recomendaciones, encuesta de satisfacción que refleje la opinión de los emprendedores frente a cada módulo. • Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes. • Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores. <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo archivo</p>
-----------------------------	---

Tabla 4. Módulo multidimensional de la formalización

Ítems	Detalle	
MÓDULO MULTIDIMENSIONALIDAD DE LA FORMALIZACIÓN		
Duración porcentaje	en	15 %
Formato	Asistencia técnica: teórica (10%), práctica (90%)	
Modo	Presencial (grupal) o virtual	
Temáticas mínimas	<ul style="list-style-type: none"> • Formalidad de entrada, relacionada con el cumplimiento de requisitos de procesos, roles y constitución de la empresa. • Formalidad de insumos o factores de producción, referida a requisitos para el uso de la mano de obra (afiliación de trabajadores al Sistema de Seguridad Social) o para el uso del suelo. • Formalidad de los procesos de producción y comercialización de bienes y servicios, en el que se encuentra el cumplimiento de normas sanitarias, reglamentos técnicos, regulaciones ambientales etc. requisitos necesarios para que el producto cumpla con las características para ser comercializado (código de barras, empaque y características iniciales para la comercialización) • Formalidad tributaria, referida a las obligaciones de declarar y pagar impuestos. Estructura de costos, flujos de caja y manejo de cuentas básicas 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Principios y derechos laborales (incluida remuneración justa, no solo remuneración en efectivo, especie, psicológico) • Ambiente laboral • Diseño de Equipos de trabajo
Entregables mínimos:	<p>Un documento que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metodología del módulo (perfil de los profesionales, actividades a desarrollar, material pedagógico, entre otros) • Informe del cumplimiento del plan de acción construido para cada negocio, que contenga como mínimo: nombre del negocio, integrantes, personas que recibieron la asistencia técnica, cronograma de las sesiones, hallazgos, análisis de las sesiones, aprendizajes, oportunidades de mejora, alertas, recomendaciones, encuesta de satisfacción que refleje la opinión de los emprendedores frente a cada módulo. • Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes. • Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores. <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo archivo</p>

2.2.3. MODULOS TRANSVERSALES Los módulos transversales del programa serán habilitados para todos los beneficiarios, cada equipo de trabajo deberá participar de dichos módulos, los cuales se detallan a continuación:

2.2.4. MODULO DE ACOMPAÑAMIENTO PSICOSOCIAL: El acompañamiento psicosocial, tendrá en cuenta el enfoque de género, étnico, de discapacidad y de ciclo de vida de los beneficiarios, los cuales son elementos de notoria relevancia en la intervención del programa Núcleo E, estos irán desde el inicio de la estación Impulsa, hasta la finalización del programa. En este espacio los emprendedores recibirán acompañamiento de manera transversal que buscará la resignificación de la identidad y el reconocimiento de sus recursos personales y sociales. Adicional a esto, los emprendedores recibirán la asistencia técnica, en temas de enfoque de género que resalten las interrelaciones existentes entre las personas que hacen parte del negocio y los distintos roles que en él se asignan.

En cuanto a las temáticas que se desarrollarán en el acompañamiento psicosocial, el operador metodológico deberá considerar al menos, las siguientes:

- Salud mental
- Resiliencia
- Resolución de conflictos
- Tejido Social

- Brindar apoyo psico-terapéutico, socio-terapéutico, herramientas y mecanismos de participación y concreción de acciones que contribuyan a facilitar la transición hacia procesos de restablecimiento socioeconómico

FORMATO: Asistencia técnica: teórica (10%), práctica (90%)

DURACIÓN: 8 horas

MODO: Presencial (grupal) o virtual

2.2.5. MODULO DE ENFOQUE DE GÉNERO: En cuanto a las temáticas que se desarrollarán en el enfoque de género, el operador deberá considerar al menos, las siguientes:

- Perspectiva de género
- Derechos de igualdad
- Igualdad y equidad Rol de la mujer en el negocio
- Deconstrucción de estereotipos
- Liderazgo / empoderamiento
- Redes de apoyo
- Negociación
- Medición de resultados y planeación de metas del negocio.

FORMATO: Asistencia técnica: teórica (10%), práctica (90%)

MODO: Presencial (grupal) o virtual.

DURACIÓN: 3 horas

2.2.6. MODULO DE LIDERAZGO EMPRESARIAL: El programa Núcleo E busca que los negocios seleccionados conduzcan equipos exitosos e interesados, que logren tener usuarios felices, así las cosas, se ha planteado el siguiente desarrollo de competencias mínimo:

- Mantener interés en el equipo de trabajo
- Concentrar esfuerzos en los objetivos planteados
- Alcanzar la satisfacción del público externo
- Mantener buenas relaciones con proveedores y clientes.

FORMATO: Asistencia técnica: teórica (10%), práctica (90%)

DURACIÓN: 6 Horas

MODO: Presencial (grupal) o virtual.

2.2.7. ACTIVIDADES GENERALES DE LA ESTACIÓN:

A continuación, se describirán las actividades generales de la estación. En el caso de los módulos de habilidades duras, las actividades y entregables se describieron en las tablas de la 1.2 ESTACIÓN 3. IMPULSA, lo aquí consignado hace un resumen general de las actividades y los entregables de esta estación.

Las siguientes actividades son de cumplimiento general para esta estación:

- Organizar y realizar jornadas de trabajo de acuerdo con las habilidades priorizadas a los emprendedores.
- Realizar las actividades de logística para generar los espacios de trabajo, lugar, fecha y hora.
- Convocar a los emprendedores para la asistencia a los espacios de asistencia técnica
- Preparar las actividades y el material necesario para la asistencia técnica.
- Iniciar los espacios de asistencia técnica con la presentación de la metodología, el cronograma y los profesionales a cargo.
- Realizar las asistencias técnicas de acuerdo con lo priorizado en la estación diagnóstica.
- Generar un espacio de retroalimentación, que permita al proponente identificar las principales falencias, logros, dificultades, en pro del aprendizaje del emprendedor.
- Tomar un video con el proceso de fortalecimiento y realizar una entrevista al emprendedor que permita evidenciar su avance en el discurso y en la apropiación de conocimiento.

2.2.8. ENTREGABLES DE LOS MODULOS DE HABILIDADES TRANSVERSALES:

Los siguientes entregables son de cumplimiento general para la estación:

- Un documento con una bitácora sobre el avance en el acompañamiento psicosocial, liderazgo empresarial y de enfoque de género, la cual debe estar acompañada de acciones de mejora.
- Video del proceso de fortalecimiento y entrevista al emprendedor.

2.3. ESTACIÓN 4. CRECE

2.3.1. OBJETIVO: Fortalecer a los emprendedores con capital productivo de acuerdo con las necesidades identificadas en la estación diagnóstica del programa.

Los proponentes seleccionados en el marco de esta invitación deberán garantizar que los negocios cumplan con los siguientes requisitos antes de iniciar esta Estación.

- El negocio informal interesado en continuar deberá tomar la decisión de registrarse formalmente como persona natural, con registro mercantil o como persona jurídica, en todo caso dicho registro deberá estar vigente para iniciar la estación 4.
- Los negocios formales deberán evidenciar la actualización del registro en el último periodo que aplique.

2.3.2. ACTIVIDADES:

A continuación, se señalan las actividades que deben realizar los operadores metodológicos seleccionados, en el marco de la Estación 4. Crece del programa:

- Realizar la actualización del diagnóstico realizado al inicio de la Estación 2 Diagnóstica.

- Construcción de fichas técnicas para la compra de insumos, equipos, infraestructura, etc.
- Solicitar al menos tres (3) cotizaciones por activo para la compra del capital productivo priorizado por negocio.
- Elaborar y presentar los planes de inversión por negocio al comité de evaluación de la inversión destinado para la revisión y la aprobación de estos.
- Realizar la compra de los activos productivos priorizados y aprobados en comité de evaluación de la inversión para el negocio.
- Realizar la entrega, puesta en marcha y capacitación de los activos adquiridos en el marco del programa.

2.3.3. ENTREGABLES:

A continuación, indicamos los entregables de la estación 4 del programa:

1. Diagnósticos realizados al inicio de la estación.
2. Diagnósticos actualizados (si aplica la actualización)
3. Un documento que incluya:
 - Plan de inversión, soportado con cotizaciones y sus respectivas fichas técnicas para la compra de insumos, equipos e infraestructura
 - Recomendaciones de uso y buenas prácticas (BP) del capital entregado.
 - Registro fotográfico, videos testimoniales.
4. Acta de entrega por emprendimiento del capital productivo en el marco del programa.

2.4. ESTACIÓN 5. CONECTA

2.4.1. OBJETIVO:

- Conectar a los beneficiarios con el mercado por medio de eventos, ferias, actores financieros (microfinancieras o banca tradicional), mercados campesinos y comunitarios, comercio en línea entre otros y además generar alianzas comerciales, acuerdos, tratos de servicio, entre otras.

2.4.2. ACTIVIDADES:

- Realizar contactos comerciales con el segmento de mercado definido durante el acompañamiento
- Implementar estrategias virtuales o presenciales (participación en ferias, ruedas de negocios, actores financieros, mercados campesinos y comunitarios, comercio en línea, entre otros) para la generación de encadenamientos, alianzas comerciales locales o externas.
- Propiciar espacios para la socialización de herramientas financieras de interés para los negocios.
- Propiciar espacios para que los emprendedores se puedan conectar con la oferta de otras entidades del estado, de entidades privadas o emprendedores que puedan potenciar la cadena de valor del negocio.

- Realizar acuerdos comerciales para cada uno de los negocios que harán parte de la ruta, entendiendo los acuerdos como: intenciones de compra, registros de ventas, facturas, contratos, órdenes de compra, entre otros.

2.4.3. ENTREGABLES:

- Listado de los contactos comerciales (base de datos para el emprendedor) realizados en beneficio de cada negocio
- Documento en el que se consoliden las estrategias para la generación de encadenamientos, alianzas comerciales locales o externas.
- Actas de los espacios de participación generados a los negocios, entre las cuales se encuentre la participación en la socialización de productos financieros y con otras entidades.
- Documento soporte que demuestre los acuerdos comerciales efectivamente pactados para cada negocio: intenciones de compra, registros de ventas, facturas, contratos, órdenes de compra, entre otros.

2.5. SEGUIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO

2.5.1. OBJETIVO

- Realizar seguimiento a los negocios atendidos durante y posterior a la finalización de la intervención de las estaciones del programa.

2.5.2. ACTIVIDADES

- Llevar un proceso de seguimiento y acompañamiento al proceso de intervención de cada uno de los negocios debidamente documentado.
- Orientar a los emprendedores en sus actividades extras a los procesos de asistencia técnica.
- Realizar la medición de indicadores del programa.
- Generar una retroalimentación del modelo de atención del programa Núcleo E que le sirva a iNNpuls Colombia para hacer mejoras futuras a el programa.

2.5.3. ENTREGABLES

- Una bitácora que evidencie el avance del proceso de seguimiento de cada uno de los negocios en las diferentes estaciones y al finalizar la intervención.
- Un video de salida de cada uno de los Negocios en donde se evidencie el fortalecimiento en asistencia técnica, la recepción e implementación del capital productivo y la conexión con el mercado.
- Un documento que contenga la retroalimentación del modelo de atención del programa Núcleo E que le sirva a iNNpuls Colombia para hacer mejoras futuras a el programa.
- Un diagnóstico de salida de los negocios que considere la presentación de la medición de indicadores de entrada y la salida, las lecciones aprendidas, los casos de éxito, las oportunidades de mejora.

3. EQUIPO DE TRABAJO: Para la prestación del servicio las partes disponen del siguiente equipo de

trabajo:

Cargo o tarea en el proyecto	Formación (Ejemplo: Administrador de Empresas, especialista en Emprendimiento o social)	Descripción de la experiencia profesional	Años de experiencia general	Años de experiencia específica	Porcentaje de dedicación

El equipo de trabajo por parte del operador metodológico debe ser el habilitado previamente por la INTERVENTORIA designada por INNPULSA COLOMBIA. En caso de ser un asesor diferente al habilitado, el asesor debe enviar una comunicación formal a la INTERVENTORIA, solicitando la inclusión o cambio en el equipo de trabajo, anexando con ello la hoja de vida y soportes correspondientes. LA INTERVENTORIA debe hacer la evaluación a partir del perfil y experiencia del asesor en la prestación del servicio y emitir una comunicación formal autorizando o rechazando la solicitud correspondiente.

4. NEGOCIOS ASIGNADOS

INNPULSA COLOMBIA en sus esfuerzos de fortalecer negocios de población en condición de vulnerabilidad abrió el capítulo XXXXXXXX en el programa Núcleo E, por medio del cual se pretende atender XX Negocios de población XXXXXX. en el caso de este acuerdo de servicio se asignarán al operador metodológico XXXXXXXX. (Número de Negocios).

5. UBICACIÓN GEOGRAFICA DE LOS NEGOCIOS ASIGANDOS

Los negocios asignados al operador metodológico se encuentran ubicados en los siguientes departamentos:

XXXXXX
XXXXXX
XXXXXX
XXXXXX

NOTA: Los negocios se encuentran en zona rural y urbana en estos departamentos.

6. CAPITULO

Que para efectos del programa Núcleo E, este funcionará como un programa sombrilla que alojará diferentes capítulos, dependiendo de estos capítulos, se realizará la prestación del servicio con un enfoque y condiciones particulares. En el caso de este acuerdo de servicios, nace en el marco del CAPITULO XXXXXXXX

7. VALOR DEL SERVICIO

Que por tratarse de un capítulo XXXXXX en el marco del programa Núcleo E. Los negocios recibirán una ruta de atención: XXXXXXXXX, por tal servicio tendrá un valor de XXXXXX

Si es un capítulo flexible (primero pagaremos solo el diagnostico) y luego pagaremos el resto de la intervención por medio de otro acuerdo de servicios.

Si es ruta completa, se estimará el valor total a reconocer de la siguiente manera: Número de Negocios a atender multiplicado por el valor de la intervención.

8. EL CAPITAL PRODUCTIVO

El capital productivo para el capítulo que genera este acuerdo de servicio será de XXXXXXXX por cada uno de los negocios asignados.

NOTA: El capital productivo corresponde un incentivo para los emprendimientos que podrá ser invertido en los rubros definidos para este programa. Este no corresponde a un pago para el Operador metodológico.

9. PÓLIZAS

El operador con la adjudicación del contrato una vez asignado un acuerdo de servicio constituirá, a favor de FIDUCOLDEX S.A. como vocera de INNPULSA COLOMBIA en una compañía de seguros legalmente establecida en el país, en formato de cumplimiento para particulares, las siguientes garantías:

Póliza de Cumplimiento entre Particulares:

- Cumplimiento: por una cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor del presupuesto asignado en el acuerdo de servicio incluido IVA, con una vigencia igual a su plazo y cuatro (4) meses más.
- Calidad de los servicios y bienes: por una cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor del presupuesto asignado mediante acuerdo de servicio, incluido IVA, con una vigencia igual a su plazo y doce (12) meses más.
- Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones: por el equivalente al cinco por ciento (5%) del valor del presupuesto asignado mediante acuerdo de servicio, incluido IVA, con una vigencia igual a su plazo y tres (3) años más.

NOTA UNO: La póliza deberá entregarse con el recibo de pago de la prima o su equivalente, así como con las condiciones generales de la misma. La interventoría asignada por INNPULSA COLOMBIA aprobará las pólizas si las encuentra ajustadas a lo especificado, en caso contrario, requerirá al OPERADOR para que dentro del plazo que la interventoría le señale, haga las modificaciones y aclaraciones necesarias.

NOTA DOS: La territorialidad de la cobertura de todas las garantías debe ser a nivel nacional.

10. LUGAR DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

