

TÉRMINOS DE REFERENCIA

INNPULSA COLOMBIA

CONVOCATORIA PARA LA ENTREGA DE RECURSOS DE COFINANCIACIÓN A PROYECTOS QUE TENGAN POR OBJETO APOYAR EMPRENDIMIENTOS DE TALENTOS EMERGENTES O MICROEMPRESARIOS DEL SISTEMA MODA, QUE PERTENEZCAN A POBLACIÓN EN CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD Y/O VÍCTIMAS DE DESPLAZAMIENTO FORZADO, A TRAVÉS DEL FORTALECIMIENTO DE SUS CAPACIDADES PRODUCTIVAS, EMPRESARIALES Y DE CAPITAL HUMANO.

INNPULSA MODA iNN

BOGOTÁ D.C.
Julio 2020

Contenido

CAPITULO I – INFORMACIÓN GENERAL	5
1.1 INFORMACIÓN GENERAL DE LA ENTIDAD CONTRATANTE	5
1.2 ANTECEDENTES	5
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN	6
1.4 REGIMEN APLICABLE	11
1.5 CONFLICTOS DE INTERÉS	11
1.6 NATURALEZA DE LA INVITACIÓN A PROPONER	11
1.7 CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN	11
1.8 ESTUDIOS PREVIOS Y COSTOS DE ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA	12
1.9 IMPUESTOS Y DEDUCCIONES	12
1.10 NO MODIFICACIÓN DE LA PROPUESTA Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE LA INVITACIÓN	12
1.11 DOCUMENTOS Y PRELACIÓN	12
1.12 VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA	13
1.13 IDIOMA DE LA PROPUESTA	13
1.14 MONEDA	13
1.15 DOCUMENTOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR	13
1.16 RESERVA EN DOCUMENTOS	14
1.17 CORRECCIONES, ACLARACIONES, MODIFICACIONES Y RETIRO DE LA PROPUESTA:	14
1.18 PROPUESTAS PARCIALES	14
1.19 PROPUESTAS CONDICIONALES	14
1.20 CANTIDAD DE PROYECTOS POR PROPONENTE	15
1.21 DEFINICIONES	15
1.21.1. DEFINICIONES JURÍDICAS	15
1.21.2. DEFINICIONES TÉCNICAS	17
CAPITULO II – INFORMACIÓN GENERAL DE LA CONVOCATORIA	19
2.1. OBJETO	19
2.2. DINÁMICA DEL PROGRAMA MODA INN	20
2.2.1. ETAPA 1. ¡CONOZCÁMONOS!	22
2.2.2. ETAPA 2. TRANSFÓRMATE	32
2.3. MEDICIÓN DE INDICADORES POR EMPRENDIMIENTO	48
2.4. SEGUIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO DESPUES DE LA INTERVENCIÓN	52
CAPITULO III – REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN	54
3. CONDICIONES PARA PARTICIPAR EN LA CONVOCATORIA	54
3.1. COBERTURA GEOGRÁFICA	54
3.2. QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES	54
3.3. CAPACIDAD FINANCIERA DE LOS PROPONENTES	55
3.4. DURACIÓN DEL PROGRAMA	56
3.5. CANTIDAD DE PROPUESTAS POR PROPONENTE	56

3.6. EMPRENDIMIENTOS BENEFICIARIOS/USUARIOS FINALES	56
3.7. RESULTADOS Y META.....	56
CAPITULO IV-ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA.....	57
4.1. PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA	57
4.2. PORCENTAJE Y MONTOS MÁXIMOS DE COFINANCIACIÓN	57
4.3. RECURSOS DE CONTRAPARTIDA	57
4.3.1. RUBROS COFINANCIABLES.....	58
4.3.2. RUBROS NO COFINANCIABLES	60
4.3.3. RUBROS DE CONTRAPARTIDA	60
4.3.3.1. RUBROS DE CONTRAPARTIDA EN EFECTIVO	60
4.3.4. OTROS ASPECTOS DE LA COFINANCIACIÓN.....	61
CAPITULO V-MECÁNICA DE LA CONVOCATORIA	62
5. GENERALIDADES SOBRE LA PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA.....	62
5.1. PRESENTACIÓN Y ENTREGA DE LAS PROPUESTAS.....	62
5.2. DOCUMENTACIÓN PARA PRESENTAR.....	63
5.3. MECÁNICA DE LA CONVOCATORIA	65
5.3.1. ANÁLISIS DE ELEGIBILIDAD	65
5.3.1.1. En el análisis de elegibilidad se verificarán los siguientes requisitos, entre otros: 65	
5.3.1.2. SOLICITUDES DE ACLARACIÓN O COMPLEMENTACIÓN Y SUBSANABILIDAD	66
5.3.2. ANÁLISIS DE VIABILIDAD	66
5.4. IMPOSIBILIDAD DE ASIGNAR LOS RECURSOS	69
5.5. CRITERIOS DE DESEMPATE	69
5.6. NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS.....	70
5.7. DECLARATORIA DE DESIERTA.....	70
5.8. CRONOGRAMA	71
5.9. FORMULACIÓN DE PREGUNTAS.....	71
5.10. RESPUESTA DE PREGUNTAS	72
5.11. CIERRE DE LA CONVOCATORIA	72
CAPITULO VI- TÉRMINOS JURÍDICOS	73
6.1. ADENDAS.....	73
6.2. INTERPRETACIÓN Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA	73
6.3. DOCUMENTOS Y PRELACIÓN	74
6.4. GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA OFERTA.	74
6.5. HABEAS DATA.....	74
6.6. PERÍODO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA	75
6.7. CIERRE ANTICIPADO.....	75

6.8. RECHAZO DE PROPUESTAS	75
CAPITULO VII. ASIGNACIÓN DE RECURSOS, VINCULACIÓN Y CONTRATACIÓN	76
7. PROCESO DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y CONTRATACIÓN	76
7.1. ORDEN DE ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS.....	76
7.2. PROCESO DE VINCULACIÓN	76
7.3. SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO	77
7.4. INCUMPLIMIENTO EN EL PERFECCIONAMIENTO Y/O SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO.....	78
7.5. EXIMENTES DE RESPONSABILIDAD	78
7.6. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN.....	78
7.7. DEVOLUCIÓN DE PROPUESTAS	79
7.8. CONTRATO DE COFINANCIACIÓN Y PAGARÉ.....	79
7.9. ANEXOS	79

CAPITULO I – INFORMACIÓN GENERAL

1.1 INFORMACIÓN GENERAL DE LA ENTIDAD CONTRATANTE

La entidad contratante es la **Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. –FIDUCOLDEX** con NIT. 800.178.148.8, sociedad de servicios financieros de economía mixta indirecta, constituida mediante Escritura Pública No. 1497 del 31 de octubre de 1992 otorgada en la Notaría Cuarta (4ª) de Cartagena (Bolívar), autorizada para funcionar mediante la Resolución número 4.535 de noviembre 3 de 1.992 expedida por la hoy Superintendencia Financiera de Colombia, actuando como vocera del Fideicomiso Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial, en adelante **INNPULSA COLOMBIA** y en tal calidad, compromete única y exclusivamente el patrimonio del citado Fideicomiso.

1.2 ANTECEDENTES

INNPULSA COLOMBIA es un fideicomiso de régimen administrativo de carácter privado, creado por la unión del Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ley 590 de 2000) y de la Unidad de Desarrollo Empresarial (Ley 1450 de 2011) en la Ley 1753 de 2015 - Artículo 13 del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, fideicomiso que promueve el emprendimiento, la innovación y el fortalecimiento empresarial como instrumentos para el desarrollo económico y social, la competitividad y la generación de un alto impacto en términos de crecimiento, prosperidad y empleo de calidad.

De conformidad con lo ordenado en el artículo 13 de la Ley 1753 de 2015, el 15 de julio de 2015 se celebró entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. – Bancóldex, el Convenio Interadministrativo 375, estableciendo las directrices para el cumplimiento de dicha administración por parte de BANCÓLDEX.

El artículo 126 de la Ley 1815 del 7 de diciembre del año 2016 por medio de la cual “se decreta el Presupuesto de Rentas y Recursos de Capital y Ley de Apropriaciones para la vigencia fiscal del 1o de enero al 31 de diciembre de 2017”, estableció que “Los patrimonios autónomos cuya administración haya sido asignada por ley al Banco de Comercio de Colombia S.A. – Bancóldex, podrán administrarse directamente por este o a través de sus filiales”.

En razón a la autorización legal impartida y por definición de política por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bancóldex, Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A., sociedad de servicios financieros de economía mixta indirecta del orden nacional, filial de Bancóldex, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, suscribieron el 24 de marzo de 2017 el contrato de cesión del Convenio 375 de 2015, con efectos a partir del 1º de abril de 2017.

Una vez celebrado el contrato de cesión de posición contractual, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. Fiducóldex S.A. celebraron el contrato

de fiducia mercantil de administración número 006-2017 cuyo objeto es la administración del patrimonio autónomo **INNPULSA COLOMBIA**, por parte de Fiducóldex, quien actúa como vocera de este.

Para cumplir con la misión determinada por la Ley, **INNPULSA COLOMBIA** materializa y opera diferentes programas, alianzas y convocatorias de recursos financieros y no financieros (no reembolsables), los cuales han sido diseñados y dirigidos a diferentes tipos de empresas, sectores e instituciones regionales y nacionales.

En consecuencia, la gestión de **INNPULSA COLOMBIA** se enfoca en:

- Transformar la mentalidad y cultura de los colombianos: fomentar el ambiente propicio para que los colombianos asuman el reto de emprender, innovar y mejorar la productividad de sus empresas, trabajando en la eliminación de barreras mentales que frenan su desarrollo creativo y activando pensamientos constructivos que potencialicen sus capacidades.
- Crear comunidad: promover el acercamiento de los empresarios colombianos para que trabajen en equipo y se sientan parte de un propósito común capaz de generar crecimiento económico y prosperidad para el país. Facilitar la articulación de sus capacidades creativas, técnicas y financieras con los demás actores del ecosistema.
- Favorecer el emprendimiento y la innovación empresarial: diseñar y ejecutar instrumentos, programas, servicios especializados y estrategias de financiación para acompañar a las empresas en todo su proceso de creación y crecimiento, desde la superación de obstáculos que lo impiden, hasta la gestión de recursos y apoyo técnico para que no dejen de avanzar y conquistar nuevos mercados como empresas de alto impacto.
- Trabajar por el crecimiento rentable y sostenido de las empresas: promover que todas las empresas del país incrementen su productividad, que logren su máximo potencial para acceder y prosperar en nuevos mercados, incentivando la sofisticación y diversificación de sus productos y servicios, la adopción de nuevas tecnologías y la inclusión productiva.

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN

En Colombia según cifras del DANE para el año 2019, la proporción de ocupados informalmente en 13 ciudades y sus áreas metropolitanas fue del 45,8 % y para el total de las 23 ciudades y sus áreas metropolitanas fue 47,0%, encontrando que las ciudades con mayor informalidad para el año en mención fueron: Cúcuta (73,3%), Sincelejo (65,0%), Santa Marta (64,8%) y que aquellas con los índices más bajos de informalidad fueron: Bogotá D.C. (39,4%), Manizales (39,6) y Medellín (40,8%)¹

¹ Tomado de DANE. (2019)

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_ech_informalidad_jun19_ago19.pdf

Si bien, las cifras de informalidad en el territorio nacional son altas, el empleo formal tiene sus propias dinámicas y aunque se han presentado importantes avances en materia de inclusión, continúan existiendo poblaciones fuertemente excluidas, especialmente jóvenes, mujeres, víctimas del conflicto armado, población con discapacidad, población de los sectores sociales LGBTI, población de grupos étnicos y habitantes en los territorios rurales.

Una de las poblaciones con alta exclusión, la conforman las personas víctimas del conflicto, según la Unidad de Víctimas, el 40,4% de los hogares desplazados no generan ingresos y aquellos que generan ingresos tuvieron una disminución pasando de \$2.000.000 a \$732,172 en ingresos mensuales y solo el 23,3% de la población víctima ocupada, recibe un ingreso igual o superior a 1 SMMLV y cerca de un 40% percibe menos de medio SMMLV al mes.²

A nivel nacional, la tasa de pobreza monetaria para el 2018 alcanzó el 19,6% y la pobreza multidimensional se ubicó en el 27%, es decir; 190.000 personas entraron a la pobreza monetaria y 26.000 personas salieron de la pobreza extrema.³

La inclusión productiva continúa siendo un desafío para el país, en cuanto a la capacidad que tiene el aparato productivo formal, para vincular efectivamente y de manera sostenible a las personas y a su vez realizar un seguimiento a las iniciativas productivas de estos grupos poblacionales tradicionalmente excluidos, con el fin de que logren avanzar en la formalización y sostenibilidad de sus actividades informales y de subsistencia.

En Colombia, al igual que en Latinoamérica, el tejido empresarial está conformado en su mayoría por Micro y pequeñas empresas. Según datos del Registro único Empresarial y Social –RUES, Entre enero y septiembre del año 2019 se crearon en Colombia, 259.026 unidades productivas, 4,2% más que en el mismo periodo de 2018, cuando se registraron 248.516, según el Informe de Dinámica de Creación de Empresas elaborado por Confecámaras con base en las 57 Cámaras de Comercio del país⁴.

Uno de los sectores de la economía nacional que aporta significativamente al crecimiento de la economía y la generación de empleo, es el Sector textil, el cual en la actualidad cuenta con más de medio millar empresas, de las cuales operan cerca de 10.000 plantas formales de producción manufacturera. El sector emplea a más de 450.000 personas y produce más de 950 millones de metros cuadrados de tela al año⁵, las exportaciones del sector en el 2018 llegaron a 838 millones de dólares americanos, con una variación positiva de 6,61% respecto al año anterior.⁶

² <http://www.andi.com.co/Uploads/Paper%20Victimas%20y%20Desmovilizados%20Lectura.pdf>

⁴ <http://confecamaras.org.co/noticias/723-creacion-de-empresas-aumento-4-2-entre-enero-y-septiembre-del-2019>

⁵ <https://pe.fashionnetwork.com/news/Industria-textil-en-colombia-150-anos-de-historia,685234.html>

⁶ <https://colombiamoda.inexmoda.org.co/wp-content/uploads/2019/05/Hoja-de-Datos-Cifras-Nacionales-Bogot%C3%A1-Medell%C3%ADn-y-Cali.pdf>

Las oportunidades, la formación técnica y profesional y el desarrollo de competencias en el sistema moda, han hecho que la población colombiana adquiera capacidades productivas y la experiencia en el desarrollo de productos del sector, generando iniciativas empresariales que enfrentan desafíos en materia de informalidad y los problemas generalizados de las microempresas colombianas.

Un porcentaje alto de la mano de obra involucrada con el sector enfrenta condiciones de alta inestabilidad económica y social, así como condiciones de vulnerabilidad asociadas a los contextos propios de su desarrollo integral.

En Colombia la historia del sector moda no es reciente, cuenta con más de 100 años de trayectoria, la cual se remonta a 1870 cuando en pequeños talleres de costura y comercios se daban las primeras puntadas del sector. En 1907, nació Coltejer⁷, con tan solo \$1.000 de capital/oro inglés, 12 trabajadores y 4 telares⁸. Desde ese entonces una de las empresas más icónicas del país, no ha cesado su actividad. Con ella nacieron otras empresas como: Fábrica de Hilados y Tejidos El Hato (Fabricato-Tejicondor), Compañía de Tejidos de Bello, entre otras.

Para mitad de siglo, Colombia experimentaba el nacimiento de marcas de producto terminado en el sector, tales como Leonisa, creada en 1956. A comienzos de la década de 1960 nuevas empresas de textiles y confecciones aumentaron su tamaño, los nombres más destacados de estos nuevos actores eran: Caribú, Everfit, Paños Vicuña y Pepalfa.⁹

A mediados de los años 60, la industria textil emprende una nueva ruta orientada a la inclusión de la tecnología y la mejora de la infraestructura. En la década de los 80s de la mano de Belisario Betancur, sobresalieron planes económicos y políticos para el sector, posterior a ello, Virgilio Barco (1986 a 1990), centró sus políticas en el ingreso del sector a mercados mundiales, definiendo como derroteros de su política el incremento de la productividad, la competitividad y la calidad¹⁰

En 1987 alineados con el objetivo de lograr la productividad, la competitividad y la calidad, nace el instituto para la exportación y la Moda, Inexmoda, una institución creada con la misión de generar soluciones para las compañías del sector y convertirse en la guía hacia la internacionalización de la industria. Fue así como en 1989 nacen Colombiamoda y Colombiatex de las Américas, las cuales se convirtieron en las principales ferias de la región y las principales plataformas para el desarrollo de negocios e intercambio comercial de las compañías del sector¹¹.

Al finalizar la década de 1980, Colombia se convierte en un referente para el sector de la moda en Latinoamérica, con importantes marcas y diseñadores que sobresalían en el plano regional, con este auge; numerosas instituciones educativas incluyeron programas académicos para el sector. Desde

⁷ <https://pe.fashionnetwork.com/news/Industria-textil-en-colombia-150-anos-de-historia,685234.html>

⁸ <https://www.coltejer.com.co/>

⁹ <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50352-historia-del-negocio-textil-en-colombia>

¹⁰ <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50352-historia-del-negocio-textil-en-colombia>

¹¹ <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50352-historia-del-negocio-textil-en-colombia>

1990 a la actualidad, la industria de la moda ha sido marcada por la constante búsqueda de la competitividad, diversificación de mercados y la creación de un sector de talla mundial¹².

Hoy en día, el sector Moda sigue sosteniendo una dinámica de gran interés para nuestra economía, muestra de ello; es que del total de las exportaciones de Colombia para el año 2018, los sectores Textil, Confección, Calzado y Marroquinería, lograron una participación del 2.01%, donde Textiles y Confecciones, exportaron un total de 743 millones de dólares americanos y Calzado y Marroquinería 95 millones de dólares americanos. En este mismo año, las importaciones de Textiles, Confecciones, Calzado y Marroquinería representaron el 5.56% del total de las importaciones del país, donde 2.283 millones de dólares americanos correspondían a Textil y Confección y 564 millones de dólares americanos a Calzado y Marroquinería¹³.

En el primer trimestre del año 2019, las compras del sector moda, acumularon un total de 8.3 Billones de pesos colombianos¹⁴. Es decir; durante el primer trimestre del 2019, el gasto real de los colombianos creció en un 3.6% en comparación con el primer trimestre del año 2018, en donde el crecimiento respecto al mismo trimestre del año 2017 tan solo fue de 1,7%. En términos locales, la moda tiene un peso de 10,1% del PIB industrial¹⁵, el cual cerró el año 2019 con un crecimiento del 3,3% anual, indicando un alto dinamismo del sector.¹⁶

Este sector tiene una cadena productiva diferenciada que permite la apropiación de técnicas y oficios que se transmiten en los círculos familiares y sociales de la población involucrada y ofrece diversas y diferenciadas alternativas de trabajo, al igual que iniciativas emprendedoras a la población en condición de vulnerabilidad, que buscan en este; alternativas de generación de ingresos y sustento familiar.

Cabe destacar en este punto, que **INNPULSA COLOMBIA** a través de su dirección de Emprendimiento Social y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; de acuerdo a las competencias que le confiere el marco normativo en virtud del artículo 134 de la Ley 1448 de 2011, 157 y 158 del Decreto 4800 de 2011, como entidad integrante del Sistema Nacional de Atención y Reparación Integral a las Víctimas –SNARIV- con acciones que contribuyen a superar situaciones como la insuficiencia de recursos, de capacidad y coordinación institucional, que conllevaron a que la Corte Constitucional a través de la sentencia T-25 de 2004 declarara el Estado de Cosas Inconstitucional en la situación de la población desplazada por la violencia, relacionada con la atención y reparación integral a las víctimas del conflicto armado; impulsan acciones para promover el desarrollo empresarial orientadas a contribuir al mejoramiento de los niveles económicos y el

¹² <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50352-historia-del-negocio-textil-en-colombia>

¹³ <https://colombiamoda.inexmoda.org.co/wp-content/uploads/2019/05/Hoja-de-Datos-Cifras-Nacionales-Bogot%C3%A1-Medell%C3%ADn-y-Cali.pdf>

¹⁴ <https://raddar.net/>

¹⁵ <https://colombiamoda.inexmoda.org.co/wp-content/uploads/2019/05/Hoja-de-Datos-Cifras-Nacionales-Bogot%C3%A1-Medell%C3%ADn-y-Cali.pdf>

¹⁶ <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales>

desarrollo de las víctimas de la violencia, mediante programas que contribuyen a su reparación integral, a través de la generación de ingresos.

En este mismo sentido el sector comercio; de acuerdo con sus competencias y en cumplimiento de los mandatos anteriormente descritos y en concordancia con lo señalado en los CONPES 3726 de 2012 y 3616 de 2009 y los decretos referentes a la asistencia, atención y reparación de las víctimas y Comisión Intersectorial; ejecuta instrumentos con el objetivo de dar cumplimiento a sus obligaciones en el marco del SNARIV.

Por su parte el gobierno Nacional, se ha propuesto lograr retos transformacionales en la reducción de la pobreza y la desigualdad. En el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022: Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad, en el capítulo Pacto por la equidad: Política social moderna centrada en la familia, eficiente, de calidad y conectada a mercados, se definen las metas para la reducción de las brechas de pobreza e inequidad como prioridad del Gobierno Nacional y en esta dirección se establecieron metas tales como:

- a) La disminución de la pobreza monetaria para el año 2022, pasando de 26,9% a 21,1%¹⁷.
- b) La disminución de la pobreza extrema monetaria se estima al año 2022 reducir en un 3%, pasando de 7,4% a 4,4%¹⁸.
- c) La disminución del índice de pobreza multidimensional-IPM se estima al año 2022 reducir 5,1% pasando de 17% a 11,9%¹⁹.

Paralelamente y en línea con los esfuerzos del Gobierno Nacional, el sector comercio debe garantizar el cumplimiento de los compromisos y de los indicadores asociados con las metas de emprendimientos inclusivos fortalecidos, en donde se espera que para el cuatrienio se avance sobre una línea base de 17.700 a 18.500²⁰.

Con el fin de aportar en el avance de los emprendimientos orientados al sector moda y fomentar la inclusión productiva del país, tomando como punto de referencia el comportamiento de las iniciativas del sector confecciones, en el marco del Programa “Diseñando Futuro” del Ministerio de Comercio y Colombia Productiva en convenio con Propais e Inexmoda, se encontraron diferentes hallazgos que describen la problemática que enfrentan las iniciativas del sector, entre ellas: la falta de claridad de los costos de producción, la falta de documentación de los procesos, la falta de contabilidad precisa y organizada, la falta de medición de la producción en Minutos, la no especialización en tipo de prendas, el regular terminado del producto y la falta de maquinaria.

En línea con lo anterior, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo e iNNpulsas Colombia diseñaron el programa iNNpulsas Moda iNN, con el objetivo de fortalecer las habilidades productivas,

¹⁷ <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Ley1955-PlanNacionaldeDesarrollo-pacto-por-colombia-pacto-por-la-equidad.pdf>

¹⁸ <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Ley1955-PlanNacionaldeDesarrollo-pacto-por-colombia-pacto-por-la-equidad.pdf>

¹⁹ <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Ley1955-PlanNacionaldeDesarrollo-pacto-por-colombia-pacto-por-la-equidad.pdf>

²⁰ <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Ley1955-PlanNacionaldeDesarrollo-pacto-por-colombia-pacto-por-la-equidad.pdf>

empresariales y de capital humano de emprendimientos del sector moda, liderados por población en condición de vulnerabilidad y víctimas del conflicto, que han sido desplazadas de su territorio.

El programa iNNpulsa **Moda iNN** busca a través del desarrollo de sus cuatro etapas: i) diagnosticar el estado técnico del emprendimiento orientado al sector moda, ii) Identificar las habilidades a transferir de acuerdo con las necesidades propias del negocio y del emprendedor, iii) transferir los conocimientos priorizados al emprendimiento, iv) financiar el crecimiento de estos emprendedores y v) conectarlos con mercados.

1.4 REGIMEN APLICABLE

El presente proceso de selección y el contrato que se llegare a celebrar, se sujetan a las disposiciones del derecho privado, salvo las excepciones estipuladas en el presente documento y en la ley.

Especialmente, deberán cumplirse las disposiciones que se encuentran relacionadas en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, el Código de Comercio, el Manual de Contratación para el Fideicomiso INNPULSA COLOMBIA y en el Código de Buen Gobierno Corporativo de FIDUCOLDEX, y las referidas al régimen de inhabilidades, incompatibilidades y conflictos de interés.

1.5 CONFLICTOS DE INTERÉS

Antes de presentar su propuesta, el interesado deberá verificar que no se encuentre incurso en ninguna hipótesis de conflicto de interés previstas en el Código de Buen Gobierno Corporativo de FIDUCOLDEX quien actúa como administrador y vocero de **INNPULSA COLOMBIA**, que se encuentra en la página de Internet www.fiducoldex.com.co.

1.6 NATURALEZA DE LA INVITACIÓN A PROPONER

Este documento contiene exclusivamente una Invitación a presentar propuesta a INNPULSA COLOMBIA y en ningún caso podrá considerarse como una oferta o propuesta de contrato formulada por **INNPULSA COLOMBIA**.

INNPULSA COLOMBIA decidirá si acepta una propuesta según las reglas generales contenidas en el Código de Comercio, en consecuencia, no estará obligado a contratar con ninguno de los proponentes que presenten propuestas en virtud de esta invitación.

1.7 CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

La información que conozcan los proponentes en virtud del presente proceso se destinará única y exclusivamente para los efectos de la presente invitación y según el caso, para la selección, suscripción y ejecución del respectivo contrato.

1.8 ESTUDIOS PREVIOS Y COSTOS DE ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA

Corresponde a todo proponente efectuar los estudios y verificaciones que considere necesarios para la formulación del proyecto, asumiendo todos los costos asociados a la preparación y elaboración de su propuesta, así como los que indirectamente se causen con ocasión de su presentación y eventual suscripción del contrato, como pólizas, fotocopias, incluso los fiscales, que no serán reembolsados en ningún caso y bajo ningún concepto.

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

INNPULSA COLOMBIA no será responsable por ningún daño causado a los posibles proponentes durante la etapa precontractual.

1.9 IMPUESTOS Y DEDUCCIONES

Al formular la propuesta, el proponente acepta que estarán a su cargo todos los impuestos, tasas y contribuciones establecidos por las diferentes autoridades nacionales, departamentales o municipales, que se puedan generar o causar con ocasión de la presentación de la propuesta, la celebración del contrato que eventualmente se llegare a suscribir y su ejecución, que no serán bajo ningún concepto reembolsados, a no ser que así se determine en los rubros cofinanciables.

1.10 NO MODIFICACIÓN DE LA PROPUESTA Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE LA INVITACIÓN

Una vez presentada la propuesta en los términos indicados y vencida la fecha y hora de cierre establecidos en la presente invitación, la propuesta no se podrá modificar, ni se podrá adjuntar ningún tipo de información adicional, a menos que lo haya requerido expresamente **INNPULSA COLOMBIA**.

La presentación de la propuesta implica que el proponente acepta todas las condiciones y obligaciones establecidas en estos Términos de Referencia.

El proponente utilizará y diligenciará la totalidad de los formatos y/o anexos que se suministren, sin modificar su tenor literal y/o su sentido.

1.11 DOCUMENTOS Y PRELACIÓN

Son documentos de la invitación todos sus anexos, si los hubiere y todas las Adendas que INNPULSA COLOMBIA expida con posterioridad a la fecha de publicación del presente documento.

En caso de existir contradicciones entre los documentos mencionados se seguirán las siguientes

reglas:

- Si existe contradicción entre un Anexo y los Términos de referencia, prevalecerá lo establecido en los Términos de referencia.
- Siempre prevalecerá la última Adenda publicada sobre cualquier otro documento.
- En caso de contradicción en los Términos de Referencia, sus adendas y el contrato, prevalecerá lo establecido en el contrato.

1.12 VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA

El Proponente está obligado a responder por la veracidad de la información entregada por él durante el proceso de selección. **INNPULSA COLOMBIA**, de conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, presume que toda la información contenida en la propuesta presentada por el proponente y la que llegare a suministrar con ocasión el desarrollo de esta invitación es veraz y corresponde a la realidad. No obstante, **INNPULSA COLOMBIA** se reserva el derecho de verificar toda la información suministrada por el Proponente.

1.13 IDIOMA DE LA PROPUESTA

La propuesta, sus anexos, correspondencia y todos los documentos intercambiados entre los proponentes y **INNPULSA COLOMBIA**, deberán estar escritos en idioma español.

Los documentos otorgados en el exterior que no estén en idioma español deberán presentarse acompañados de una traducción simple. Si el proponente resulta seleccionado para la adjudicación del contrato, debe presentar la traducción oficial al idioma español de los documentos. La traducción oficial debe ser el mismo texto presentado en traducción simple.

1.14 MONEDA

Para los efectos de esta convocatoria, el presupuesto del proyecto deberá expresarse en pesos colombianos.

1.15 DOCUMENTOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR

El Proponente debe presentar con su propuesta los documentos otorgados en el exterior, sin que sea necesaria su legalización o apostille (copia simple), salvo los poderes generales o especiales que deben ser otorgados ante Notario Público.

Dentro de los 5 días hábiles siguientes a la adjudicación, el proponente adjudicatario debe presentar los documentos otorgados en el extranjero legalizados y/o apostillados, de conformidad con la normativa aplicable, los cuales pueden presentarse en copia que se presume auténtica.

Si el proponente adjudicatario, no presenta la totalidad de los documentos otorgados en el exterior

debidamente legalizados y/o apostillados dentro del término aquí señalado, INNPULSA COLOMBIA podrá seleccionar y suscribir el contrato con el Proponente que haya obtenido el siguiente mejor puntaje en la evaluación y así consecutivamente.

1.16 RESERVA EN DOCUMENTOS

En caso de que el Proponente considere que algún documento de su propuesta goza de reserva legal, deberá manifestarlo por escrito y soportarlo conforme a las normas legales que le brindan tal carácter.

1.17 CORRECCIONES, ACLARACIONES, MODIFICACIONES Y RETIRO DE LA PROPUESTA:

Los proponentes podrán adicionar, modificar o retirar sus propuestas, siempre y cuando ello se haga con anterioridad a la fecha y hora prevista para el cierre de esta Invitación.

Las modificaciones y/o adiciones a las propuestas deberán ser presentadas por quien suscribe la Carta de Presentación de esta, quien deberá tener el carácter de Representante Legal del proponente, que figure en el Certificado de Existencia y Representación Legal que se haya acompañado a la propuesta.

1.18 PROPUESTAS PARCIALES

Son las propuestas que no incluyan en su totalidad lo solicitado en la sección **DOCUMENTACIÓN PARA PRESENTAR** dentro de la presente invitación.

No se aceptarán propuestas parciales para esta Invitación, en consecuencia, las propuestas parciales serán rechazadas, no serán objeto de las etapas de evaluación definidas y serán devueltas al proponente a la dirección de correspondencia registrada en la propuesta.

1.19 PROPUESTAS CONDICIONALES

Son propuestas condicionales aquellas que incluyen o señalen condiciones diferentes a las establecidas en la presente invitación. En caso de que la propuesta formule condiciones diferentes a las establecidas, se tendrán por no escritas.

Sólo se tendrán en cuenta las variables indicadas en la presente invitación para la evaluación de las propuestas. Sin embargo, si se presentan condiciones técnicas o económicas adicionales a las establecidas en la presente invitación, no supondrán una modificación o alteración a los parámetros esenciales establecidos en esta, principalmente; a los factores de ponderación y escogencia. En todos los casos el proponente seleccionado está obligado a cumplirlas.

1.20 CANTIDAD DE PROYECTOS POR PROPONENTE

Para efectos de la presente convocatoria cada proponente podrá presentar una (1) propuesta para atender mínimo 47 emprendimientos del perfil indicado en estos Términos de Referencia.

NOTA UNO: El programa Moda iNN atenderá como mínimo 94 emprendimientos del sistema moda, de los cuales 52 deberán ser de población víctima por desplazamiento forzado y 42 deberán ser de población en condición de vulnerabilidad, según lo definido en estos términos de referencia.

NOTA DOS: Para este programa se seleccionarán dos proponentes, que deberán atender individualmente mínimo 47 emprendimientos del perfil indicado, de los cuales mínimo 26 deberán ser población víctima por desplazamiento forzado y 21 de población en condición de vulnerabilidad.

1.21 DEFINICIONES

Donde quiera que, en los documentos de la presente Invitación y del contrato que se suscriba con ocasión de esta, se encuentren los siguientes términos, tendrán el significado que se asigna a continuación:

1.21.1. DEFINICIONES JURÍDICAS

ACEPTACIÓN DE LA PROPUESTA: Es la decisión en virtud por medio de la cual se determina la propuesta seleccionada y se autoriza el respectivo contrato.

CÓMPUTO DE TÉRMINOS: Para efectos de la presente invitación, se aclara que los términos expresados en días y horas se computarán desde la hora en que inicia el término y vencerán el último segundo de la hora inmediatamente anterior a la fecha y hora fijada para la respectiva actuación. Cuando la prórroga de los términos conlleve fracciones de día, se tendrá en cuenta que éstas se contarán a partir del segundo siguiente al vencimiento del respectivo término y que cada día calendario conlleva 9 horas hábiles, entre las 8:00 a.m. y las 5:00 p.m.

CONTRATISTA: Corresponde a la persona jurídica, que es el proponente dentro de la presente convocatoria y que, una vez aprobada la propuesta presentada, es el responsable de firmar el contrato con **INNPULSA COLOMBIA** y garantizar su adecuada ejecución.

CONTRATO DE COFINANCIACIÓN: Es el instrumento celebrado entre **INNPULSA COLOMBIA** y el Contratista, para ejecutar el proyecto presentado en el marco de esta invitación, cuyos recursos entregados por **INNPULSA COLOMBIA** serán no reembolsables, si se cumplen los cometidos de este y de acuerdo con el concepto de la interventoría del contrato.

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, entregados por **INNPULSA COLOMBIA**. Los recursos de contrapartida y su destinación deberán cumplir con lo estipulado con los presentes términos de referencia.

DÍA CORRIENTE O DÍA CALENDARIO: Es cualquier día del calendario, entendido como el espacio de tiempo de 24 horas, sin tener en cuenta si se trata de un día hábil o inhábil.

DÍA HÁBIL: Es cualquier día comprendido entre el lunes y el viernes de cada semana entre las 8:00 a.m. y las 5:00 p.m., excluyendo de éstos los días festivos determinados por ley en la República de Colombia. En el evento en que la fecha en que finalice un plazo establecido en esta invitación resulte ser un sábado o domingo u otro día inhábil, el último día de tal período o la fecha correspondiente, se trasladará al día hábil siguiente.

DISCREPANCIA: Diferencia entre la información, manifestación o documentos presentados en la propuesta y los requerimientos contenidos en la presente Invitación, verificados por el respectivo evaluador.

DOCUMENTO IDÓNEO: El documento expedido por instituciones autorizadas de conformidad con la legislación colombiana, o el equivalente en otros Países, a través del cual se acredita una situación particular.

INVITACIÓN: Es la invitación a personas determinadas o no, a participar con una propuesta con miras a aceptar aquella que resulte más favorable, e inclusive si ninguna resulta serlo, no aceptar la(s) propuesta(s) presentada(s); En todo caso quien formula esta Invitación puede aceptar o no la(s) propuesta(s) presentada(s), y en el evento de no ser aceptada(s), no habrá lugar a reclamo o indemnización alguna para quienes presenten propuestas. INNPULSA COLOMBIA no estará obligada a contratar con ninguno de los proponentes que presenten propuestas en virtud de esta invitación. La presente invitación es ley para las partes. Este documento contiene exclusivamente una invitación a presentar ofertas a INNPULSA COLOMBIA y en ningún caso podrá considerarse como una oferta o propuesta de contrato formulada por INNPULSA COLOMBIA.

PROPONENTES DEL PROGRAMA MODA INN: Persona Jurídica nacional o extranjera que cumpla con lo establecido en la sección "QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES" y que presente una propuesta a INNPULSA COLOMBIA con el objetivo de ejecutar el programa Moda INN. Los proponentes acogerán en su integridad los lineamientos establecidos por INNPULSA COLOMBIA.

Ni los proponentes, ni las personas contratadas por él, adquirirán vínculo laboral alguno con INNPULSA COLOMBIA y/o con la Fiduciaria.

PROPUESTA: Es el ofrecimiento formulado por el proponente en respuesta a la Invitación.

PROPUESTA VIABLE: Es la propuesta que ha surtido de forma satisfactoria las etapas de evaluación establecidas en los presentes términos de referencia.

RECURSOS DE COFINANCIACIÓN NO REEMBOLSABLES: Es el dinero en efectivo entregado por **INNPULSA COLOMBIA** para la financiación del proyecto previsto en la propuesta, de acuerdo con lo establecido en los términos de referencia. Estos recursos serán NO REEMBOLSABLES, si el proyecto es ejecutado por el contratista a satisfacción y cumple sus finalidades de acuerdo con el concepto de supervisión o interventoría emitido por **INNPULSA COLOMBIA** o por la entidad que se contrate para tal fin, así mismo si realiza el aporte correspondiente a la contrapartida.

SUPERVISIÓN O INTERVENTORIA DEL CONTRATO: Seguimiento realizado por **INNPULSA COLOMBIA** o la entidad que esta designe, para determinar el cumplimiento del objeto contractual y las obligaciones a cargo del contratista, en el marco del contrato de cofinanciación que se derive de esta invitación.

TÉRMINOS DE REFERENCIA: Son los documentos que contienen y conforman las disposiciones de obligatorio cumplimiento para presentar la propuesta por parte de los proponentes, para el contratista con quien se celebra el contrato derivado de esta invitación y para **INNPULSA COLOMBIA**.

1.21.2. DEFINICIONES TÉCNICAS

ACOMPañAMIENTO PSICOSOCIAL: Para efectos de este Programa, es un proceso de acompañamiento personal, familiar o comunitario que busca restablecer la integridad emocional de las personas, así como de la de sus redes sociales, el cual estará especialmente para contribuir a la consolidación emprendimiento como elemento orientador de dicho acompañamiento.

BENEFICIARIOS/USUARIOS FINALES: Son los emprendimientos orientados al sector moda, que cuenten como mínimo con dos miembros, mayores de edad, en donde al menos uno de estos, sea víctima incluida en el registro único de víctimas –RUV cuyo hecho victimizante sea desplazamiento forzado o personas en condición de vulnerabilidad y que cumplan con los requisitos descritos más adelante.

EMPREENDEDOR: Entendida como la persona con capacidad de generar o comercializar productos y/o servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva²¹

EMPREENDIMIENTO: Una manera de pensar y actuar orientada hacia el aprovechamiento de

²¹ Tomado de <https://www.puomarketing.com/14/29032/factores-clave-para-desarrollar-modelo-negocio.html>

oportunidades de negocio, la generación de ingresos y la mejora de la calidad de vida.

EL PROGRAMA INNPULSA MODA INN: Corresponde al programa de apoyo a emprendimientos del sistema moda de población vulnerable y/o víctimas del conflicto cuyo hecho victimizante sea desplazamiento forzado, que tengan interés en hacer parte de un proceso de transformación en 4 etapas, que inicia con el conocimiento y selección de emprendimientos, continua con el diagnóstico y la transferencia de conocimientos, para luego iniciar un proceso de inversión en capital productivo para los emprendimientos beneficiarios y finaliza con la conexión de los emprendedores con el mercado.

ETAPA: Para efectos del presente programa, se refiere a las diferentes etapas de ejecución del Programa iNNpulsa Moda iNN.

EVALUACIÓN: Proceso sistemático para obtener evidencias con determinado valor sobre un conjunto de acciones, permitiendo comparar un estado o un resultado respecto a su condición inicial.

HABILIDADES DURAS: Para efectos de este programa es aquel conocimiento técnico o capacitación que los integrantes del emprendimiento recibirán en el marco de esta intervención, relacionados con temas: Financieros, administrativos, productivos o de proceso, técnicos y comerciales.

INDICADOR: Representa una unidad de medida que permite evaluar el desempeño de una intervención frente a sus metas, objetivos y responsabilidades. Los indicadores detectan y prevén desviaciones en el logro de los objetivos.

INDICADOR DE PROGRAMA O PRODUCTO: Para efectos de este programa serán aquellos generados y entregados, en el cumplimiento de la metodología propuesta por el programa iNNpulsa Moda iNN, los cuales no constituyen un indicador de resultado, pero sí de medición de la capacidad del proponente en la toma de información y el avance en los resultados.

INDICADORES DE RESULTADO: Los indicadores de resultado para efectos de este programa, serán aquellos que cuantifican los efectos relacionados con la intervención del programa; dichos efectos pueden ser incididos por factores externos. De esta forma, estos indicadores miden el avance en las actividades y entregables destinados por cada una de las etapas del programa.

METODOLOGÍA: Son métodos y técnicas aplicables sistemáticamente a una causa con fines determinados, para provocar cambios con resultados e impactos.

OPERACIÓN COMERCIAL: Llamamos operaciones comerciales a las actividades básicas que realiza una empresa, tales como: compras, ventas, cobros y pagos.

POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO: Aquellas personas incluidas formalmente en el Registro Único de Víctimas por el hecho victimizante “desplazamiento forzado” de manera individual. La condición de “víctima del desplazamiento” será certificada por la Unidad Nacional de Atención y Reparación Integral a las Víctimas –UARIV- a través del Ministerio Comercio, Industria y Turismo.

PERSONAS EN CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD: Personas mayores de edad, registradas en la Red Unidos y/o en el SISBEN III o IV²², que tengan puntajes menores o iguales a los señalados en el cuadro que aparece en la parte inferior o de acuerdo con los clasificadores para situación de pobreza y pobreza extrema.

Nivel	Urbano	Rural
Puntaje	0-57,21	0-56,32

SECTOR SISTEMA MODA: Para efectos de este programa el Sector Moda, Sistema Moda o Sector Sistema Moda, se entenderá como toda actividad económica que esté relacionada con la producción y comercialización de: Calzado y Marroquinería, Ropa femenina y masculina, Joyería, Ropa interior, Ropa deportiva, Bisutería, Ropa hogar, Trajes de baño; así como todos los eslabones de la cadena de producción asociada.

VENTAS REGISTRADAS: Corresponde a todos los ingresos que genera el emprendimiento en etapa temprana por el concepto de ventas en un periodo tiempo²³.

CAPITULO II – INFORMACIÓN GENERAL DE LA CONVOCATORIA

2.1.OBJETO

Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables a propuestas cuya finalidad sea el desarrollo del programa MODA INN, que tiene como objetivo apoyar emprendimientos de talentos emergentes o microempresarios del sistema moda, que pertenezcan a población en condición de vulnerabilidad y/o víctimas de desplazamiento forzado, a través del desarrollo de la dinámica del programa que presentamos en los presentes términos de referencia.

22: “El Sisbén es un registro de potenciales beneficiarios de programas sociales al que puede ingresar cualquier colombiano. Su objetivo principal es ordenar a la población mediante un puntaje de acuerdo con sus características, y así identificar los potenciales beneficiarios de la oferta social. Al ser una herramienta de focalización individual, es un insumo importante para la oferta social en la entrega de subsidios y beneficios a la población” Conpes 3877 de 2016.

²³ Tomado de <https://www.siigo.com/glosario-financiero/que-es-un-estado-de-resultados/>

2.2. DINÁMICA DEL PROGRAMA MODA INN

Para el desarrollo del programa MODA INN, INNPULSA COLOMBIA seleccionará hasta dos propuestas que tengan como objetivo realizar la intervención del programa, desde la etapa 1, hasta el seguimiento y acompañamiento posterior a la etapa 4, cada proponente deberá formular su propuesta para atender hasta 47 emprendimientos, siguiendo la estructura presentada a continuación.

Con el objetivo de brindar información adecuada para que los diferentes interesados puedan presentar sus propuestas para el desarrollo del programa, conservando la misma estructura de atención, en los diferentes puntos de la geografía nacional, realizaremos la descripción detallada del programa; no obstante, las interpretaciones o deducciones que los proponentes hagan de lo establecido en el mismo serán de su exclusiva responsabilidad.

Por lo tanto, **INNPULSA COLOMBIA** no será responsable por descuidos, errores, omisiones, conjeturas, suposiciones, interpretaciones equivocadas u otros hechos en que incurran los proponentes que le sean desfavorables y que puedan incidir en la elaboración de su propuesta. Por lo tanto, cualquier información adicional que requiera o duda al respecto, deberá presentarlas en la etapa de preguntas y observaciones cuyas fechas se encuentran en el cronograma de la presente invitación.

El hecho que los proponentes no se informen o documenten debidamente sobre los detalles y condiciones bajo los cuales será ejecutado el objeto de la presente invitación, no se considerará como fundamento válido de futuras reclamaciones.

QUE ES INNPULSA MODA INN: Es la apuesta **INNPULSA COLOMBIA** y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que busca apoyar emprendimientos de talentos emergentes o microempresarios del Sistema Moda, que pertenezcan a población víctima del conflicto o población en condición de vulnerabilidad, a través del fortalecimiento de sus capacidades productivas, empresariales y del capital humano.

Este programa cuenta con una ruta de cuatro etapas, que le permitirá al emprendedor transformar su negocio. Estas etapas se denominan así:

Etapas 1. ¡Conozcámonos!

Etapas 2. Transfórmate

Etapas 3. Invierte en tu crecimiento

Etapas 4. Conéctate con el Mercado

A continuación, un breve resumen del programa. El detalle de cada una de las etapas se desarrollará en la siguiente sección.

Tabla 1. Etapas de ejecución del programa.

<p>Etapa 1. Conozcámonos</p>	<p>Convocatoria, postulación, selección y vinculación a partir de la información suministrada por el aspirante mediante el diligenciamiento del formulario de postulación y basados en los requisitos del perfil del emprendedor y del perfil del emprendimiento, definidos en los presentes términos de referencia.</p> <p>Ver detalles de esta etapa en la sección” ETAPA 1. ¡CONOZCÁMONOS!”</p>
<p>Etapa 2 Transfórmate</p>	<p>Pasarán a esta etapa aquellos emprendimientos que superen la Etapa 1.</p> <p>Los proponentes seleccionados en el marco de la presente invitación realizarán un diagnóstico a cada emprendimiento y una entrevista al equipo emprendedor que permitirá conocer las habilidades y debilidades de los integrantes del equipo.</p> <p>Seguido a este diagnóstico, el emprendedor recibirá acompañamiento técnico, ajustado a las necesidades resultantes de la entrevista, con una ruta de acción personalizada y bajo unos ejes temáticos definidos.</p> <p>Ver detalles de esta etapa en la sección “ETAPA 2. TRANSFÓRMATE”</p>
<p>Etapa 3 Invierte en tu crecimiento</p>	<p>Pasarán a esta etapa aquellos emprendimientos que superen la Etapa 2.</p> <p>En esta etapa, los emprendedores del programa podrán acceder a capital productivo, de acuerdo con las necesidades identificadas durante la fase diagnóstica de la etapa 2.</p> <p>Ver detalles de esta etapa en la sección “ETAPA 3. INVIERTE EN TU CRECIMIENTO”</p>
<p>Etapa 4. Conéctate con el mercado</p>	<p>Pasarán a esta etapa aquellos emprendimientos que superen la Etapa 3.</p> <p>En esta etapa, Los proponentes seleccionados en el marco de la presente invitación conectarán a los emprendedores con actores</p>

	<p>clave del mercado, esta conexión se podrá realizar mediante participación en ferias, ruedas de negocio, entre otros.</p> <p><i>Ver detalles de esta etapa en la sección "ETAPA 4. CONECTATE CON EL MERCADO"</i></p>
--	---

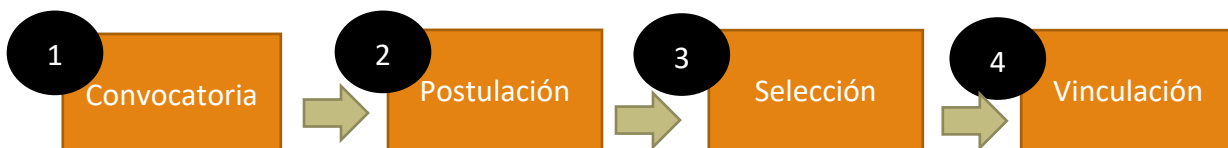
NOTA UNO: Es importante que los proponentes tengan en cuenta, que se espera que la ejecución de las actividades se pueda dar en un escenario de normalidad, por lo tanto, a la hora de presentar la propuesta, se deberá proponer realizar actividades de manera presencial. No obstante, en el caso en el que el proceso de selección se desarrolle en medio de la Emergencia Sanitaria declarada mediante Resolución No. 385 del 12 de marzo de 2020 y resolución No. 844 del 26 de mayo de 2020 del Ministerio de Salud y Protección Social del país, los proponentes deberán tener en cuenta las diferentes disposiciones y lineamientos señalados por las autoridades locales y nacionales relativas a protocolos a implementar en virtud de la pandemia Covid-19, por lo tanto, el proponente deberá presentar una metodología que también se pueda desarrollar a través de las herramientas de tecnologías de la información TIC

2.2.1. ETAPA 1. ¡CONOZCÁMONOS!

En la primera etapa del programa Moda INN, los proponentes seleccionados tendrán como objetivo, la convocatoria, postulación, selección y la vinculación de los emprendedores interesados en este programa. Para ello; suministramos información detallada sobre el desarrollo de esta etapa.

NOTA: Considerando que se escogerán dos proponentes que ejecutaran el programa en el territorio nacional, iNNpuls Colombia acompañará y validará la puesta en marcha de esta primera etapa para generar una experiencia de usuario similar.

Gráfico 1. Fases de la etapa 1 del programa MODA INN (Selección de emprendimientos que serán beneficiados del Programa)



A. DINAMICA DE LA ETAPA 1.

A.1. CONVOCATORIA DE EMPRENDEDORES

Los proponentes seleccionados por iNNpulsa Colombia deberán adelantar una convocatoria que los llevará a seleccionar a los emprendimientos beneficiarios del programa MODA INN.

Para esto deberán desarrollar las siguientes actividades:

- 1. Invitación para la participación**
- 2. Construcción del formulario de postulación**
- 3. Divulgación del programa**

A.1.1. INVITACIÓN PARA LA SELECCIÓN DE EMPRESAS

Los proponentes seleccionados deberán realizar una invitación para la participación de las empresas en el programa Moda iNN. Esta invitación debe incluir con claridad los requisitos que deben cumplir los emprendedores y los emprendimientos, tal como se evidencia en la sección **CÓMO SE DEBEN POSTULAR LAS EMPRESAS AL PROGRAMA.**

NOTA UNO: Los proponentes deberán tener en cuenta que la invitación para seleccionar los emprendedores deberá ser previamente validada por el comité técnico y remitida a la interventoría para su aprobación.

NOTA DOS: La invitación adelantada por los proponentes para la selección de las empresas beneficiarias del programa, deberá contemplar el cronograma de participación, esto con el objetivo de que los emprendedores conozcan las fechas de inicio y cierre de la misma.

A.1.2. CONSTRUCCIÓN DEL FORMULARIO DE POSTULACIÓN

Los proponentes seleccionados por **INNPULSA COLOMBIA** construirán de manera conjunta un formulario de postulación, que será validado por el comité técnico del programa y la interventoría designada por iNNpulsa Colombia.

El formulario de postulación debe contener los datos de contacto y caracterización de los participantes, así como también debe suministrar información del producto (foto o video), e información que permita identificar las dimensiones administrativas, comerciales, productivas, financieras, técnicas y de formalización del emprendimiento.

El objetivo con este formulario de postulación es que el que el emprendedor responda las preguntas

con información veraz y precisa. Una vez el emprendedor diligencia el formulario, deberá remitirlo según lo dispuesto por los proponentes en sus invitaciones.

NOTA UNO: Los proponentes seleccionados podrán desarrollar en esta fase de convocatoria un formulario digital parametrizado (posibilidad de diligenciar en línea) que permita garantizar la trazabilidad, la seguridad de la información y la absoluta reserva de los datos suministrados por los emprendedores postulantes. Adicionalmente, el formulario deberá tener una ponderación previamente definida, que permita ordenar de mayor a menor, según la puntuación obtenida por los emprendedores postulados.

NOTA DOS: Considerando el manejo de información personal, el formulario deberá cumplir con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 respecto al tratamiento de datos.

NOTA TRES: En la construcción del formulario de postulación, los proponentes seleccionados deberán definir i) Las preguntas que serán validadoras del **PERFIL EMPRENDEDOR** (Requisitos habilitantes), las cuales determinarán si el emprendedor continuo o no dentro del proceso de selección y ii) Las preguntas que validaran **EL PERFIL DEL EMPRENDIMIENTO**, las cuales determinarán si la postulación cuenta con el perfil estipulado en los presentes términos de referencia.

Tabla 2. Información básica del formulario de postulación de los emprendedores al programa Moda INN.

Dimensión	Información de Identificación y Contacto	Información del Emprendimiento
Datos de Contacto y Caracterización	Nombre completo (Nombres y apellidos)	Nombre de su emprendimiento/negocio
	Tipo de identificación del emprendedor o empresario	Número de RUT o registro mercantil
	Número de identificación del emprendedor o empresario	¿El emprendimiento se encuentran en zona rural o urbana?
	Lugar de Expedición Documento	Fecha en la que el emprendimiento/negocio inició operaciones (DD/MM/AAAA)
	Fecha de nacimiento	Actividad económica
	Género	Descripción del emprendimiento/negocio
	Número celular de contacto	¿Cuántas personas conforman su emprendimiento/negocio? (Sin importar el vínculo laboral o tipo de contrato)
	Correo electrónico	¿Cuántas de esas personas son mujeres?

	Lugar de Residencia	¿Cuál es el rol de la (s) mujer (es) en el emprendimiento/negocio?
	Dirección de correspondencia	
	Nivel de estudio	
	Grupo étnico, si aplica	
	Registro de Localización y Caracterización de Personas con Discapacidad si aplica	
	Indique quien (es) hacen parte del registro único de víctimas y/o se encuentren en registrados en el SISBEN.	

A.1.3. DIVULGACIÓN DEL PROGRAMA

Los proponentes seleccionados por iNNpulsas Colombia deberán diseñar una estrategia de comunicación que permita la efectiva participación de los emprendedores del sector moda que cumplan con el perfil emprendedor y del emprendimiento, consignado en la sección POSTULACIÓN DE EMPRENDEDORES.

Para la correcta ejecución del plan de divulgación, los proponentes deberán contar con: Piezas de comunicación, presentación del programa, cronograma de socialización, entre otros que logren la oportuna participación de los emprendedores.

NOTA UNO: Las piezas de comunicación que se emitan del programa deberán contar con los logos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo e iNNpulsas Colombia, esto según el manual de Marca de cada una de las entidades participantes, de ninguna forma se podrá excluir los logos a menos de que esto sea solicitado por iNNpulsas Colombia.

NOTA DOS: Todas las piezas de comunicación del programa deberán ser aprobadas por el área de comunicaciones de iNNpulsas Colombia.

NOTA TRES: Los proponentes seleccionados para operar el programa, deberán mantener un canal de comunicación cercano con los usuarios finales (grupos de WhatsApp, correo electrónico, video llamadas, llamadas telefónicas, entre otros) de tal forma que se garantice la buena experiencia de usuario.

A.2. POSTULACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES

A.2.1. ¿QUE EMPRENDEDORES PODRÁN PARTICIPAR EN EL PROGRAMA?

Los proponentes seleccionados deberán garantizar que los beneficiarios del programa cumplan con el siguiente perfil:

- **PERFIL DEL EMPRENDEDOR/** ¿que deben cumplir los emprendedores participantes?
- **PERFIL DEL EMPRENDIMIENTO/** ¿qué debe cumplir el emprendimiento?

A.2.1.1. **PERFIL DEL EMPRENDEDOR/** ¿Que deben cumplir los emprendedores participantes?

Al menos un miembro del emprendimiento debe cumplir con alguno de los siguientes criterios:

1. **Ser víctima** que se encuentre en el registro único víctimas (RUV) cuyo hecho victimizante sea desplazamiento forzado.
2. Ser población en **condición de vulnerabilidad** registrada en la Red Unidos y/o en el SISBEN III o IV²⁴, que tengan puntajes menores o iguales a los señalados en el cuadro que aparece en la parte inferior.

Tabla 2. Rangos de puntajes SISBEN de la población objeto de este programa.

Nivel	Urbano	Rural
Puntaje	0-57,21	0-56,32

Los proponentes seleccionados deberán garantizar que:

- El emprendimiento participante, cumpla con la condición de que al menos uno de los miembros sea víctima del conflicto por desplazamiento forzado o en condición de vulnerabilidad.
- Del número total de emprendimientos seleccionados, 26 deben pertenecer a población víctima del conflicto por desplazamiento forzado y 21 emprendimientos a población en condición de vulnerabilidad.

Para la validación de la condición de víctima del conflicto por desplazamiento forzado, los

24: "El Sisbén es un registro de potenciales beneficiarios de programas sociales al que puede ingresar cualquier colombiano. Su objetivo principal es ordenar a la población mediante un puntaje de acuerdo con sus características, y así identificar los potenciales beneficiarios de la oferta social. Al ser una herramienta de focalización individual, es un insumo importante para la oferta social en la entrega de subsidios y beneficios a la población" Conpes 3877 de 2016.

proponentes seleccionados deberán enviar una base de datos que contenga las siguientes columnas: Nombre, Apellido, Cédula, Departamento y Municipio a los correos señalados por iNNpulsa Colombia, con el objetivo de realizar la consulta masiva del cumplimiento de la condición de **“Victima del conflicto por desplazamiento forzado”** registrada ante de la unidad de víctimas.

En cuanto a la validación del requisito de **“Población en condición de vulnerabilidad”**, los proponentes deberán consultar de manera individual en la página del SISBEN (<https://www.sisben.gov.co/atencion-al-ciudadano/Paginas/consulta-del-puntaje.aspx>), que el puntaje del participante se encuentre dentro de lo establecido en DEFINICIONES TÉCNICAS, PERSONAS EN CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD (Ver tabla).

A.2.1.2. PERFIL DEL EMPRENDIMIENTO/ ¿Qué debe cumplir el emprendimiento?

Los proponentes seleccionados deberán tener en cuenta que el primer requisito para la selección de los emprendedores es el cumplimiento del **PERFIL DEL EMPRENDEDOR**, si los emprendedores cumplen con este primer requisito, el proponente procederá a evaluar el cumplimiento del perfil del emprendimiento, para ello; debe tener en cuenta que el emprendedor reciba una calificación de acuerdo con los siguientes criterios:

- A. DEBE TENER POTENCIAL DE CRECIMIENTO Y/O SOSTENIBILIDAD EN EL MERCADO:**
El emprendimiento en etapa temprana tiene una visión y disposición de sostenibilidad y/o crecimiento a largo plazo, reconoce lo que necesita para lograr esta visión y acredita experiencia en el sector de Moda.
- B. OPERACIÓN COMERCIAL:** El emprendimiento debe tener como mínimo (1) año de operación comercial al momento de presentar su postulación y debe contar con activos orientados a este sector.
- C. VALIDACIÓN COMERCIAL DEL NEGOCIO:** Debe tener ventas registradas durante el último año previo a la postulación.
- D. EQUIPO DE TRABAJO:** El emprendimiento debe tener como mínimo dos personas en su equipo de trabajo y debe contar con una estructura administrativa definida. Es necesario que se identifique con claridad el rol del gerente/líder y que el equipo evidencie conocimientos, habilidades o destrezas en el sector.

NOTA UNO: Los proponentes seleccionados deben comunicar de manera clara a los emprendedores que resulten seleccionados en esta primera etapa, que deben tener disponibilidad inmediata para vincularse al programa y participar responsablemente durante toda la ejecución. Además, deberán disponer del equipo de trabajo, información, del tiempo requerido, entre otros necesarios.

NOTA DOS: Los proponentes seleccionados deberán comunicar a aquellos emprendimientos que no cumplan el perfil del emprendedor o el perfil del emprendimiento, las razones por las cuales no continúan en el proceso de selección.

A.2.2. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA POSTULACIÓN

El proponente deberá tener en cuenta que los emprendimientos deberán enviar la siguiente información para su efectiva postulación:

- Formulario de postulación debidamente diligenciado.
- Copia de cédula de ciudadanía del emprendedor (Legible)
- Aceptación de los términos del programa.

Por lo anterior, los proponentes seleccionados deberán contar con un repositorio de información, en donde se almacenen las postulaciones del programa, el proceso de evaluación, la notificación, la operación y el seguimiento de los emprendedores. Todos estos documentos deben estar disponibles de manera digital, para ser compartidos con iNNpulsa Colombia cuando esta lo requiera.

A.3. SELECCIÓN DE EMPRENDEDORES

A.3.1. PROCESO DE EVALUACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS

El proceso de evaluación iniciará con aquellos emprendimientos que superen los requisitos consignados en la sección **PERFIL DEL EMPRENDEDOR**, paso seguido, los proponentes seleccionados deberán verificar aquellos emprendimientos que cumplan con lo indicado en la sección **PERFIL DEL EMPRENDIMIENTO**, de acuerdo con las preguntas definidas como filtro en el formulario de postulación.

A.3.2. EVALUACIÓN DE CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS.

Los proponentes seleccionados de acuerdo con la información suministrada en el formulario de postulación realizarán la evaluación de los emprendedores garantizando el cumplimiento del **PERFIL EMPRENDEDOR Y DEL EMPRENDIMIENTO** definidos en la anterior sección.

A continuación, los criterios y puntajes que deberán considerarse para la evaluación de emprendedores postulados al programa:

Tabla 3. Criterios de evaluación de las postulaciones.

CRITERIO DE EVALUACIÓN	PUNTAJE MÁXIMO
Potencial de crecimiento y/o sostenibilidad en el mercado	30 puntos
Operación comercial	25 puntos
Validación comercial del negocio	25 puntos
Equipo	20 puntos
Puntaje mínimo para avanzar a la siguiente etapa	75 puntos

Los emprendedores que cumplan con un puntaje igual o superior a 75 puntos serán nominados a participar en el programa. No obstante, considerando que el alcance total de atención del programa es de 94 emprendimientos, 47 emprendimientos por cada uno de los dos proponentes seleccionados; se deberá considerar los siguientes criterios para la priorización y selección de los emprendedores a continuar el proceso de intervención:

- A) Postulaciones de mayor a menor puntuación
- B) En caso de empate por puntuación, se tomarán las postulaciones en orden de llegada, seleccionando las recibidas primero.
- C) La selección de los emprendimientos debe tener la siguiente composición: cada proponente deberá seleccionar mínimo 26 emprendimientos de población de víctima del conflicto por desplazamiento forzado y 21 emprendimientos de población en condición de vulnerabilidad.

NOTA UNO. En caso de retiro de alguna de las empresas seleccionadas para participar en el programa, se asignará el cupo a la siguiente empresa de acuerdo con el ranking de puntuación y la composición expuesta en el párrafo anterior. Los proponentes podrán realizar estos cambios, hasta antes de iniciar la fase de transferencia de conocimiento.

NOTA DOS. Cada proponente deberá tener en cuenta que, para el pago final de la intervención, deberá garantizar la atención de por lo menos 47 emprendimientos, por lo que se recomienda contar con la lista de reposición de postulantes en el caso que alguno no decida continuar en el proceso.

NOTA TRES: Una vez terminado el proceso de evaluación, los proponentes deberán socializar a iNNpulsa Colombia y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la metodología utilizada, los evaluadores que participaron del proceso y la caracterización de los emprendedores seleccionados.

NOTA CUATRO: Una vez terminado el proceso de evaluación, la interventoría aprobará la evaluación de las postulaciones, antes de realizar el proceso notificación a los emprendedores.

NOTA CINCO: Considerando que el proceso de postulación y selección se desarrollará por cada proponente, iNNpulsas Colombia validará que en las bases de datos de cada uno no se encuentren emprendimientos seleccionados duplicados.

NOTA SEIS: Los proponentes deberán comunicar a aquellos emprendedores que no continúen en el proceso de selección, notificando las razones de no continuidad.

A.4. VINCULACIÓN DE EMPRENDEDORES

A.4.1. VERIFICACIÓN EN LISTAS DE INFORMACIÓN

Una vez realizado el proceso de selección de los emprendimientos, el proponente deberá realizar la consulta en las listas internacionales vinculantes para Colombia, así como los antecedentes disciplinarios y judiciales a los emprendedores seleccionados en la primera etapa del programa.

NOTA: En caso de encontrar un hallazgo en alguno de los emprendimientos seleccionados, el proponente deberá comunicarlo a la interventoría con el objetivo de que esta active el protocolo de consulta con **INNPULSA COLOMBIA** y se pueda determinar las acciones a seguir frente al caso encontrado.

A.4.2 NOTIFICACIÓN BENEFICIARIOS

Los proponentes deberán notificar a los emprendedores seleccionados su continuidad en el Programa, así mismo a aquellos que no pasen la verificación en listas de información deberá comunicarse su no continuidad y las razones pertinentes.

Una vez notificado a los seleccionados, cada proponente deberá realizar una socialización con los beneficiarios, para informar cómo se desarrollará el programa, así como los tiempos de intervención. Este espacio servirá para aclarar dudas de los participantes y alinear las expectativas, así mismo informar con claridad las actividades y requisitos de cada una de las etapas.

A.5. ACTIVIDADES Y ENTREGABLES DE LA ETAPA 1- ¡CONOZCÁMONOS! DEL PROGRAMA.

En el marco de la etapa 1- Conozcámonos del programa cada proponente seleccionados deberá desarrollar las siguientes actividades:

1. Preparar la convocatoria para la selección de las empresas.
2. Preparar el formulario de postulación, la ponderación e idear el acceso a este formulario dentro de la invitación. Esta actividad deberá ser realizada en conjunto por los dos proponentes seleccionados y con la validación de iNNpulsas Colombia y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

3. Preparar la estrategia de comunicación, piezas, correos, presentación y demás que considere necesario el proponente para divulgar el programa, esto según **en la sección de DIVULGACIÓN DEL PROGRAMA**
4. Divulgar el programa, según lo señalado en la sección **DIVULGACIÓN DEL PROGRAMA**
5. Preparar un repositorio de la información para almacenar las postulaciones, el proceso de evaluación y la notificación respectiva de los emprendimientos participantes.

NOTA UNO: Los proponentes seleccionados deberán generar los formatos de notificación, según la estrategia de experiencia de usuario diseñada para este programa.

NOTA DOS: Los proponentes seleccionados deben garantizar que los tiempos entre cada etapa sean continuos, con el objetivo de garantizar una buena experiencia de usuario. Los tiempos entre cada etapa no podrán superar los 30 días calendario.

ENTREGABLES

En el marco de la etapa 1 del programa los proponentes seleccionados deberán entregar lo siguiente:

1. Un documento en formato Word que contenga:
 - La estrategia de comunicación del programa, los canales de comunicación, la frecuencia en la divulgación, los espacios de socialización, la difusión vía correo electrónico con número de personas impactadas, las piezas de comunicación, la presentación del programa, entre otras.
2. El formulario de postulación, acompañado de la ficha técnica de ponderación.
3. El documento técnico de invitación que se publicará para seleccionar a los emprendedores.
4. Los proponentes seleccionados deberán entregar un CD o memoria USB con la información almacenada de las postulaciones del programa así:
 - a. **Recepción de Postulaciones:** Se deben almacenar todas las postulaciones del programa.
 - b. **Validación del perfil emprendedor:** Se deben almacenar todas las consultas realizadas tanto del cumplimiento de condición de vulnerabilidad (SISBEN), como del requisito de cumplimiento de la condición de desplazado por el conflicto (RUV). Para este almacenamiento los proponentes deberán generar dos carpetas, una con los que cumplen y otra con los que no cumplen los requisitos habilitantes.
 - c. **Evaluación del perfil del emprendimiento:** se deberán almacenar todos documentos pertinentes al proceso de evaluación.
 - d. **Notificación de emprendedores:** Se debe almacenar en una carpeta la información referente con la notificación de los emprendedores.
 - e. **Evidencias del proceso de comunicación:** Los proponentes seleccionados deberán

almacenar la información correspondiente a la estrategia de comunicación del programa consignada la sección.

2. Evidencia de la socialización presencial y/o virtual de programa para la convocatoria de emprendedores.

2.2.2. ETAPA 2. TRANSFÓRMATE

Los proponentes seleccionados en el marco de la presente invitación tienen como objeto en esta etapa, conocer de cerca el emprendimiento, reforzar los conocimientos y habilidades del equipo emprendedor.

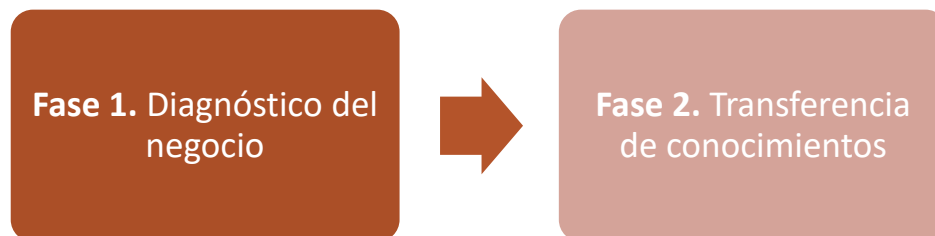
NOTA: En caso de que el emprendimiento seleccionado en la etapa 1 Conozcámonos, no se vincule, renuncie o por causas externas no pueda continuar con el desarrollo del programa, el proponente deberá notificar a la interventoría, con el objetivo de validar las causas y proceder según lo indicado en la sección de SELECCIÓN DE EMPRENDEDORES en donde se indica que se procederá a escoger el siguiente emprendimiento del ranking de puntuación de nominados.

B.1. DINÁMICA DE LA ETAPA 2

Durante esta etapa los proponentes deberán desarrollar dos fases:

La primera corresponde al “**diagnóstico del negocio**” y la segunda fase a la “**transferencia de conocimiento**”, cada una de ellas corresponde a un paso obligatorio de los emprendedores seleccionados en el marco del programa.

Gráfico 2. Fases de la etapa 2 Transformate



B.1.1 FASE 1. DIAGNÓSTICO DEL NEGOCIO

En la fase “**DIAGNÓSTICO DEL NEGOCIO**” los proponentes deberán visitar a cada uno de los emprendedores seleccionados en la **ETAPA 1: CONOZCAMONOS**. En esta visita se verificará el estado actual del emprendimiento, es decir; se revisarán las instalaciones y se compararán con un

negocio estándar del sector, de tal forma; que los proponentes podrán levantar las necesidades de maquinaria, infraestructura, paquetes tecnológicos o certificaciones y registros que sean necesarios para que el emprendimiento logre la sostenibilidad y/o crecimiento en el tiempo.

Seguido al diagnóstico de la infraestructura del emprendimiento, los proponentes realizarán la **¡ENTREVISTA!**, en este espacio identificarán las principales competencias, potencialidades y debilidades que tiene el emprendedor para sostenerse y/o hacer crecer su emprendimiento, de esta forma se priorizaran las habilidades a transferir en el marco del programa iNNpulsa Moda iNN.

El resultado de este diagnóstico debe ser una herramienta que le sirva tanto al emprendedor, como a los proponentes seleccionados para identificar las actividades que serían susceptibles de apoyo a lo largo del programa.

NOTA. Una vez los proponentes inicien esta fase, es necesario que socialicen al emprendedor las diferentes etapas del programa, haciendo énfasis en los requisitos para participar en la Etapa 3. Invierte en tu crecimiento,

B.1.1.1 ACTIVIDADES EN EL MARCO DE LA FASE 1 DIAGNÓSTICO DEL NEGOCIO DE LA ETAPA 2- TRANSFORMATÉ

En el marco de la visita que realizaran los proponentes seleccionados a cada uno de los emprendimientos beneficiarios en la **Etapa 1- Conozcámonos** del programa iNNpulsa Moda iNN, se deberá tener en cuenta las siguientes actividades a realizar para el cumplimiento de esta fase:

1. El Diseño y preparación del formato técnico para realizar el levantamiento correspondiente al diagnóstico del emprendimiento y la entrevista. Este debe contener como mínimo lo recomendado en la **Tabla 4: Contenido mínimo del Diagnóstico y la entrevista.**

Tabla 4. Contenido mínimo del Diagnóstico y la entrevista.

Contenido Mínimo del diagnostico	Contenido Mínimo de la entrevista
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Datos de identificación del emprendedor, localización, descripción del negocio, principales productos que se comercializan, formalización. ✓ Debilidades identificadas por el emprendedor sobre su negocio. ✓ Inventario de la infraestructura e intangibles encontrados en el emprendimiento participante del 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Datos de identificación de los miembros del emprendimiento, roles, tiempos de trabajo en el negocio. ✓ Conocimientos y habilidades con las que cuenta el equipo emprendedor, orientada a detectar las debilidades en

<p>programa.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisar el manejo cuentas, procesos, las buenas prácticas de manufactura. ✓ Inventario de Infraestructura o intangibles necesarios para lograr la sostenibilidad del negocio. ✓ Fotografía y/o video de los productos y del establecimiento comercial. ✓ Ficha Técnica del Producto. 	<p>las siguientes dimensiones: Administrativa, Comercial, Financiera, Productiva, Técnica (calidad, creatividad, entre otros) y todas aquellas que sean consideradas relevantes por el proponente para diagnosticar negocios del sector moda.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Conocimientos y habilidades que debería desarrollar el equipo emprendedor en el marco del programa ✓ Fotografía del equipo emprendedor.
--	--

2. Aplicación del formato diagnóstico y entrevista al emprendimiento en su negocio.

ENTREGABLES

Los proponentes seleccionados por iNNpulsa Colombia deberán entregar los siguientes documentos en el marco de la fase Diagnóstica de la etapa 2 Transfórmate:

1. Diagnóstico de cada emprendimiento debidamente diligenciado con lo indicado en el numeral anterior.
2. Entrevista a cada emprendimiento debidamente diligenciada con los requerimientos indicados en el numeral anterior.
3. Ruta de acción por emprendimiento, de acuerdo con el diagnóstico y entrevista realizado durante la primera fase de esta etapa, en el cual se detalle la ruta y el contenido a ofrecer a cada uno de los emprendimientos.

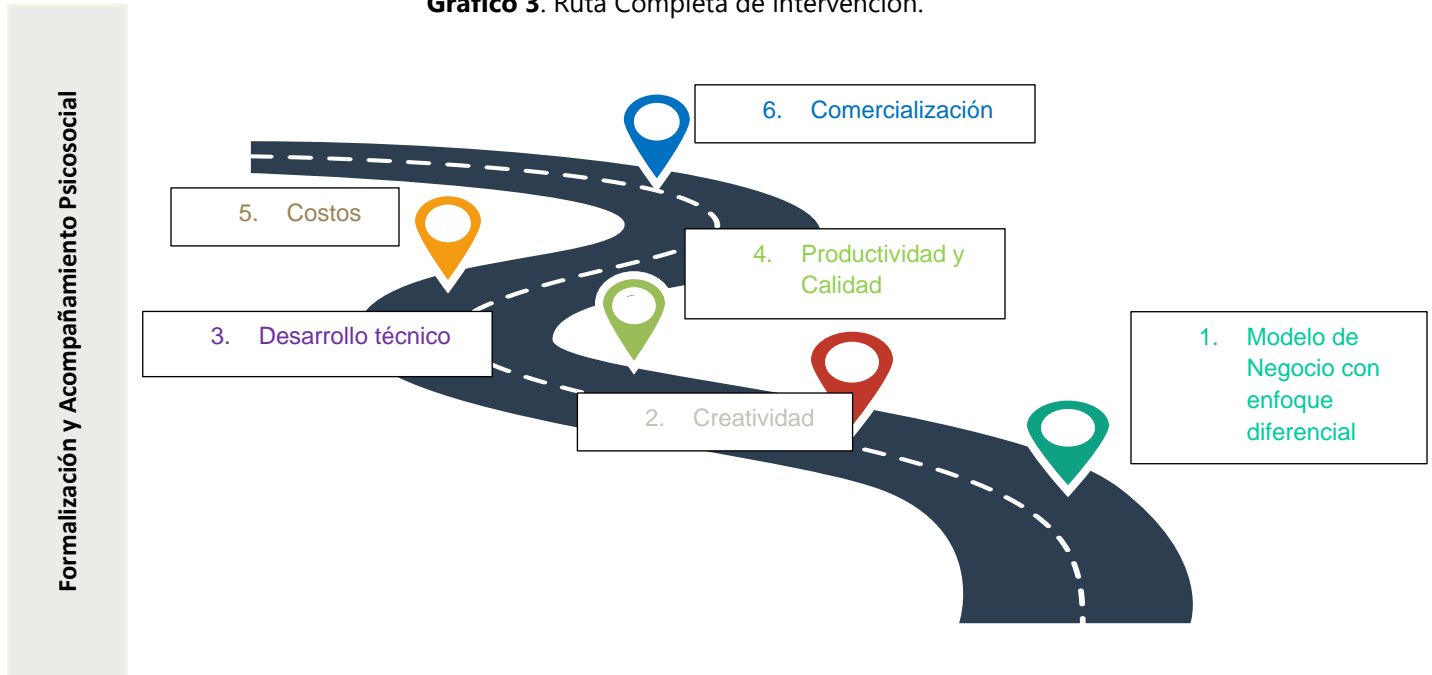
NOTA: EL Diagnostico y la entrevista deben ser presentados en formato Excel.

B.1.2 FASE 2. TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

Terminada la fase diagnóstica, el proponente iniciará la Fase 2 de esta etapa denominada: *TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO*. En esta fase los proponentes seleccionados deberán desarrollar las acciones necesarias para que cada uno de los emprendedores reciba una ruta de

intervención, según las necesidades detectadas en la etapa diagnóstica. Estas habilidades duras, deberán apoyarse de manera transversal con la transferencia en temas de formalización y acompañamiento psicosocial, estas dos últimas transferencias; deberán ser impartidas para todos los participantes.

Gráfico 3. Ruta Completa de intervención.



NOTA UNO: Los proponentes seleccionados deberán determinar si el emprendedor necesita la ruta completa de intervención o se generará una ruta alterna que le permita profundizar en sus debilidades, excluyendo los componentes en los que tiene fortalezas.

La transferencia de conocimientos del proponente hacia el emprendedor incluirá: i) Formación en Habilidades Duras, ii) Acompañamiento Psicosocial y iii) Transferencia en procesos de formalización.

NOTA DOS: Los proponentes seleccionados deberán garantizar un equipo técnico suficiente para el fortalecimiento de los emprendimientos, mediante acompañamiento presencial de acuerdo con las necesidades de la población sujeto de atención.

B.1.2.1. FORMACIÓN EN HABILIDADES DURAS

Para el desarrollo de las habilidades duras del programa, los proponentes seleccionados deberán presentar su propuesta teniendo en cuenta como mínimo lo siguiente:

Tabla 5. Habilidades Duras y entregables del programa MODA INN

Detalle	
1. MODELO DE NEGOCIO	
Duración	Mínimo 10 horas
Formato	Práctico
Modo	Presencial /Virtual (personalizado)
Temas	<p>Generar un modelo de negocio con valor diferencial, que permita identificar lo siguiente:</p> <p>Las claves para el crecimiento del emprendimiento (Política de uso de bienes y servicios Postventa, punto de equilibrio, calendario de ferias y eventos, entre otros), los Recursos Claves (Contacto con influenciadores, transporte de productos, entre otros) Propuesta de valor (Servicios o productos a ofrecer, valor diferencial, modelo de relacionamiento, apoyo de diseñadores independientes, entre otros) que permita que el negocio sea sostenible , Relación con los clientes (Autoservicio online, ayuda del personal en el punto de venta), Segmento de clientes, Estructura de costos (Publicidad, mensajería, eventos), Flujo de ingresos (Pagos online contra entrega, efectivo, tarjeta).</p>
Entregables	<p>1. Hoja de ruta que contenga la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Un modelo de negocio que identifique con claridad el enfoque del emprendedor de acuerdo con el potencial de productos que elabora, este modelo de negocio deba contener todos los temas indicados en la celda anterior. 2. Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes. 3. 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 documento en formato Word.</p>
2. MÓDULO COMERCIAL	
Duración	Mínimo 12 horas
Formato	Talleres teórico-práctico (Grupal)
Modo	Presencial
Temas	<p>Imagen corporativa, plan de ventas (Comercio electrónico), Plan de publicidad y de comunicación (Levantamiento de actores regionales y nacionales), Plan de relaciones públicas / eventos (preparación para presentación en ferias y ruedas de negocio).</p> <p>Comercialización, manejo de canales de comunicación a través de canales digitales, mercadeo electrónico, pagos electrónicos virtuales.</p>

Entregables:	<p>1. Hoja de ruta que contenga la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Imagen corporativa de la empresa, plan de ventas, plan de publicidad, de comunicaciones y de relaciones públicas del emprendimiento. <p>2. Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes.</p> <p>3. Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores.</p> <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo documento en formato Word.</p>
3. MÓDULO PRODUCCIÓN Y CALIDAD	
Duración	Mínimo 12 horas
Formato	Talleres Teórico 10%, Practico 90%
Modo	Presencial (Grupal)
Temas	Logística e inventarios, Capacidad de producción / Abastecimiento para el cumplimiento de las metas de la empresa, Buenas prácticas del sector, Calidad en el producto terminado, sostenibilidad ambiental (buenas prácticas, vertimientos y emisiones) y protocolos de bioseguridad.
Entregables:	<p>1. Hoja de ruta que contenga la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Plan logístico y de manejo de inventarios, la medición de la producción (Por producto), acciones de mejora para la reducción de tiempos de producción, plan de buenas prácticas y calidad para el emprendimiento, incluyendo el cumplimiento de características y exigencias de los compradores y/o el mercado objetivo de los emprendedores. <p>2. Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes.</p> <p>3. Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores.</p> <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo documento en formato Word.</p>
4. MÓDULO DE COSTOS O FINANCIERO	
Duración	Mínimo 12 horas
Formato	Talleres Teórico 10% -Practico 90%
Modo	Presencial (Grupal)

Temas	Costeo de insumos y producción, Contabilidad del emprendimiento, estrategia de planeación financiera (Punto de equilibrio, plan de optimización de gastos y plan crecimiento de ingresos)
Entregables:	<p>1. Hoja de ruta que contenga la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Costeo de insumos y producción del emprendimiento, la estrategia financiera del emprendimiento que incluya: punto de equilibrio, plan de optimización de gastos, plan de crecimiento de ingresos), estrategia de acceso al sector crediticio. <p>2. Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes.</p> <p>3. Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores.</p> <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo documento en formato Word.</p>
5. MÓDULO DE CREATIVIDAD	
Duración	8 horas
Formato	Práctico
Modo	Presencial
Temas	Tendencias de moda, Referentes de creatividad en el sector, Proceso de creatividad aplicado al emprendimiento (Como Idear un nuevo producto), Prototipado (Como montar un prototipo), Testeo (Como Validarlo de manera Rápida).
Entregables:	<p>1. Hoja de ruta que contenga la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Principales referentes de moda según productos elaborados por el emprendedor, proceso de ideación nuevos productos o producto mejorados, prototipos del proceso de ideación (fotografías y dibujos). <p>2. Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes.</p> <p>3. Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores.</p> <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo documento en formato Word.</p>
6. MODULO DESARROLLO TÉCNICO	
Duración	10 horas
Formato	Teórico- práctico
Modo	Presencial (Grupal)
Temas	Uso de materiales, técnicas de diseño, técnicas de producción en volumen, Certificaciones (Calidad y sostenibilidad)

Entregables:

1. Hoja de ruta que contenga la siguiente información:

- Principales materiales de acuerdo con productos elaborados por los emprendedores (Características, cualidades, dificultades de manejo, recomendaciones de uso), técnicas de diseño y producción a implementar para mejorar la calidad de los productos, recomendaciones para la sostenibilidad.
- 2. Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes.
- 3. Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores.

NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo documento en formato Word.

B.1.2.2 ACOMPAÑAMIENTO PSICOSOCIAL

Es uno de los elementos de mayor relevancia en el proceso de acompañamiento del programa, este debe ser contemplado en la elaboración de la propuesta por parte del proponente, con el objetivo de que el emprendedor reciba este acompañamiento de manera transversal durante desarrollo del programa.

NOTA UNO: El acompañamiento psicosocial debe ir desde el inicio de esta fase hasta la finalización del programa y debe cumplir como mínimo 10 horas demostrables.

NOTA DOS: Este acompañamiento deberá incluir temas de enfoque de género, orientados al liderazgo económico y empoderamiento femenino.

B.1.2.3 TRANSFERENCIA EN PROCESOS DE FORMALIZACIÓN

Los proponentes deberán incluir en su propuesta una estrategia, en la que todos los emprendedores asignados, reciban transferencia de conocimientos, en temas de formalización sus múltiples dimensiones, la cual logre comunicar su relevancia en el funcionamiento y las oportunidades de crecimiento de su emprendimiento, en las dimensiones que exponemos a continuación:

- 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.

Tiempo mínimo de transferencia en formalización: 10 horas.

NOTA UNO: Todo el material que sea usado por los proponentes seleccionados en el marco del programa debe incluir los logos de iNNpulsa Colombia y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, para lo cual iNNpulsa Colombia, remitirá a los proponentes seleccionados los manuales de marca de las dos entidades.

NOTA DOS: El proponente deberá evidenciar en su propuesta como logrará comunicar en un lenguaje sencillo las habilidades duras y blandas propuestas en el marco del desarrollo del programa. Esto mediante la presentación de herramientas y metodologías comunes a los asistentes, las cuales sean fáciles de replicar en cada negocio, sin necesidad de grandes inversiones y avanzados conocimientos.

NOTA TRES: CONDICIONES QUE DEBE CUMPLIR EL EMPRENDEDOR EN ESTA ETAPA

Los proponentes seleccionados deberán comunicar de manera clara a los emprendedores las siguientes directrices del programa:

- Debe estar presente como mínimo uno de los dos miembros del emprendimiento que ha sido seleccionado en la Etapa 1. Conozcámonos, en las jornadas de transferencia. La asistencia no es delegable a un tercero que no aparezca en la postulación.
- El emprendimiento no debe superar el 25% de ausencia del total de las jornadas de transferencia programadas, este 25% será admisible siempre y cuando el emprendedor cumpla con las actividades propuestas por el proponente para recuperar esta jornada de trabajo.
- Sí hay ausencia justificada y esta representa un tema de fuerza mayor, el emprendedor deberá acordar con el proponente las actividades a realizar para avanzar en su programa de transferencia.
- El emprendedor debe cumplir con las actividades o compromisos propuestos por el proponente.

NOTA CUATRO: El emprendedor que no cumpla con los ítems anteriores no podrá continuar en el programa, para esto, el proponente notificará las causas e informará de manera inmediata a la interventoría designada por iNNpulsa Colombia.

NOTA CINCO: Todas las actividades y entregables derivados de la ejecución de esta Etapa serán revisados y aprobados por la interventoría designada por **INNPULSA COLOMBIA**, para el desarrollo de este programa.

NOTA SEIS: Si existiera alguna razón por la cual las partes no pudieran desplazarse y esta fuera considerada, una causa de fuerza mayor, el diagnóstico y la transferencia de conocimientos contemplada en esta etapa, se podrán realizar de manera virtual, esto siempre y cuando, el proponente verifique que el emprendedor cuenta con las herramientas y el conocimiento para realizar sesiones virtuales.

NOTA SIETE: Los proponentes interesados en participar de este proceso deberán presentar la metodología de atención presencial y la metodología de atención virtual en caso de ser necesaria en el desarrollo de esta etapa.

NOTA OCHO: Los proponentes seleccionados por **INNPULSA COLOMBIA**, en caso de implementar metodologías virtuales, soportadas en casos de fuerza mayor, podrán presentar los entregables físicos de manera virtual y en caso de requerir listado de asistencia, el proponente deberá acordar con la interventoría el mecanismo para guardar el soporte.

NOTA NUEVE: En el caso en que ocurra lo establecido en la NOTA SEIS, los proponentes deberán presentar una propuesta ajustada en el presupuesto coherente con la metodología virtual que se implemente para el diagnóstico y la transferencia de conocimientos contemplada en esta etapa, la cual deberá ser aprobada por la Interventoría.

B.2. ACTIVIDADES Y ENTREGABLES DE LA ETAPA 2

B.2.1. ACTIVIDADES EN EL MARCO DE LA FASE 2 DE LA ETAPA. 2. TRANSFÓRMATE

1. Organizar y realizar jornadas de trabajo de acuerdo con las habilidades priorizadas a los emprendedores.
2. Realizar las actividades de logística para generar los espacios de trabajo, lugar, fecha, hora, desplazamiento de emprendedores, refrigerios, entre otros.
3. Convocar a los emprendedores para la asistencia a los espacios de transferencia.
4. Preparar las actividades y el material necesario para la transferencia de conocimiento.
5. Iniciar los espacios de transferencia con la presentación de la metodología, el cronograma y los profesionales a cargo.
6. Realizar las transferencias de conocimiento de acuerdo con lo priorizado en la etapa diagnóstica y en concordancia con los entregables señalados en la **Tabla 5** de la presente invitación.
7. Generar un espacio de retroalimentación, que permita al proponente identificar las principales falencias, logros, dificultades, en pro del aprendizaje del emprendedor.

B.2.2. ENTREGABLES

- Un documento en Word con una bitácora del acompañamiento psicosocial y del avance en la formalización, esta bitácora debe contar con acciones de mejora.
- Una hoja de ruta con la implementación de acciones que le permitan al emprendedor ofrecer productos o servicios con un valor agregado diferencial o el mejoramiento en su proceso de atención o producción y avances en el cumplimiento de estándares mínimos de operación, esto con el objetivo de impulsar a los emprendimientos hacia la sofisticación.

NOTA: Los proponentes deberán tener en cuenta para esta etapa, que los entregables correspondientes a habilidades duras de este programa se encuentran en la **Tabla 5** de los presentes términos de referencia.

2.2.3. ETAPA 3. INVIERTE EN TU CRECIMIENTO

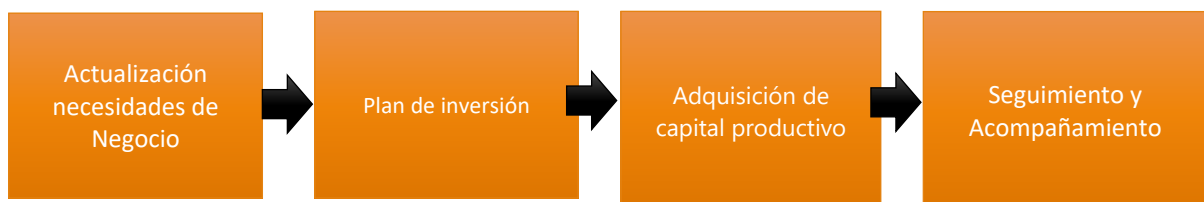
Los proponentes seleccionados en el marco de esta convocatoria deberán garantizar que los emprendimientos cumplan con los siguientes requisitos antes de iniciar esta etapa:

- **La aprobación de las anteriores etapas del programa.**
- **El emprendimiento informal interesado en continuar deberá tomar la decisión de registrarse formalmente como persona natural, con registro mercantil o como persona jurídica, régimen simple, en todo caso dicho registro deberá estar vigente para iniciar la etapa 3.**

NOTA: Los emprendimientos que no cumplan con los anteriores requisitos, no podrán continuar en el desarrollo del programa.

A continuación, realizaremos una descripción detallada de la **ETAPA 3. INVIERTE EN TU CRECIMIENTO** del programa Moda INN.

Gráfico 3. Síntesis de la Etapa 3. Invierte en tu crecimiento.



En esta etapa se financiará la compra de capital productivo para el emprendimiento por un monto de hasta Ocho Millones de pesos M/CTE (\$ 8.000.000).

El plan de compra de estos activos será validado por la Interventoría, de manera que respondan a una necesidad clara del emprendimiento y aporten en la generación de ingresos de este.

Para iniciar la compra del capital productivo para los emprendimientos, es necesario que los proponentes seleccionados en el marco de esta convocatoria, en compañía de los emprendedores, actualicen la información técnica levantada durante la fase diagnóstica de la etapa 2. Después de esta actualización, el emprendedor y los proponentes seleccionados, continuaran hacia la generación de un plan de inversión, la compra y la capacitación para la puesta del capital productivo entregado a cada uno de los emprendimientos.

2.2.3.1. DINÁMICA DE LA ETAPA 3. INVIERTE EN TU CRECIMIENTO

Los proponentes seleccionados deberán tener en cuenta como mínimo las siguientes actividades para formular el desarrollo de la Etapa 3 en su propuesta:

- **Actualización de necesidades del emprendimiento**

Los proponentes deberán tener en cuenta para la construcción de su propuesta la validación de las necesidades del emprendedor, evaluando si estas se han modificado desde la fase diagnóstica. De ser así, debe contemplar la actualización de las necesidades de capital productivo en la metodología.

NOTA: El proponente deberá considerar el cumplimiento de características y exigencias de los compradores y/o el mercado objetivo de los emprendedores.

- **Construcción de fichas técnicas**

Los proponentes seleccionados deberán tener en cuenta para el diseño de su propuesta, la estrategia de construcción de las fichas técnicas, para la posterior cotización de los equipos, insumos, paquetes tecnológicos o certificaciones que necesita el emprendimiento en el marco de este programa.

- **Cotización**

Para realizar el proceso de cotización, los proponentes seleccionados deben como mínimo comparar 3 cotizaciones, de tal forma; que puedan montar un adecuado plan de inversión por emprendedor o la justificación de mercado que exponga las razones por las cuales se presentarán menos cotizaciones, lo cual deberá ser validado por la interventoría.

NOTA UNO: Será una adecuada cotización técnica, aquella que cumpla con: i) las especificaciones que sean adaptables al negocio, por ejemplo: las dimensiones del equipo (tales como: que ingrese por la puerta que tiene disponible, que se adapte al espacio del emprendedor, entre otras); ii) las condiciones eléctricas del lugar, si el equipo funciona a 110V o 220V, se privilegiará aquel que cumpla

con lo instalado en el negocio, entre otras. El proponente también deberá tener en cuenta en la comparación técnica de las cotizaciones, aquellas que le generen un mayor ahorro en el consumo energético, de agua o gas al emprendedor. En el caso de ser un paquete tecnológico, el proponente deberá tener en cuenta los conocimientos que posee el emprendedor, para privilegiar aquella tecnología que sea acorde con las destrezas evidenciadas por el proponente.

NOTA DOS. Las cotizaciones deben ser incluidas en los informes de ejecución solicitados por la interventoría a los proponentes de este programa

NOTA TRES: La interventoría previa a la realización del comité técnico para la presentación del plan de inversión, deberá en compañía del proponente, verificar la pertinencia y la composición del plan de inversión, esto con el objetivo; de que la presentación frente al comité contenga los elementos necesarios para realizar adecuadas recomendaciones.

▪ **Plan de inversión**

Después de la actualización de necesidades y de la cotización del capital productivo por emprendimiento, es necesario que el proponente inicie la construcción del plan de inversión de la mano del emprendedor, comparando lo identificado por el proponente en la fase diagnóstica, con lo que manifiesta el emprendedor sobre sus necesidades y generando acuerdos para lograr la construcción de un plan de inversión que logre que el emprendimiento cumpla el estándar del sector.

- Datos generales del emprendimiento
- Capital productivo priorizado por emprendimiento (Equipos, insumos, paquetes tecnológicos, certificaciones o registros, infraestructura)
- Descripción del capital productivo necesario (Ejemplo: Máquina fileteadora semindustrial, que funcione a 120V, con puntada de seguridad, etc)
- Justificación del capital productivo priorizado.
- Comparación de las cotizaciones (Valor y descripción de la oferta)

NOTA UNO: Los proponentes seleccionados por INNPULSA COLOMBIA deberán llevar a un comité técnico, conformada por **INNPULSA COLOMBIA** y **EL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO** el plan de inversión por emprendimiento, la citación a este comité deberá enviarse con 10 días hábiles de anterioridad, presentando lo citado en el ítem d) plan de inversión por emprendimiento.

NOTA DOS: El proponente como resultado del comité técnico, deberá almacenar un formato que esté debidamente firmado por los participantes al comité, en donde conste la revisión de los planes de inversión.

NOTA TRES: Los proponentes seleccionados en el marco del programa, deberán presentar a la

interventoría: El plan de inversión, cotización y formato de revisión de compra debidamente diligenciado y firmado por el comité técnico y la interventoría emitirá su aprobación a iNNpulsas Colombia.

NOTA CUATRO: Es importante aclarar que el comité técnico, podrá realizar observaciones al plan de inversión presentado por el proponente, pero la aprobación de este estará a cargo de la interventoría designada por iNNpulsas Colombia para tal fin.

- **Compra**

Después de participar en el comité técnico de revisión del plan de inversión, los proponentes seleccionados por **INNPULSA COLOMBIA**, se prepararán para iniciar el proceso de compra del capital productivo, este proceso de compra debe estar previamente autorizado por la interventoría del proyecto y en coherencia con lo revisado en el comité técnico del plan de inversión, para esto el proponente deberá presentar a la interventoría, el plan de inversión, cotización y el formato de revisión de plan de inversión debidamente diligenciado y firmado por el comité técnico del programa.

NOTA UNO: El proponente seleccionado deberá garantizar que el capital productivo sea entregado en las instalaciones físicas del emprendimiento, y la interventoría realizará esta validación.

NOTA DOS: Si un emprendimiento no utilizará el total del capital productivo asignado, el proponente deberá realizar el reintegro respectivo de los recursos no utilizados a iNNpulsas Colombia.

- **Implementación y capacitación**

Los Proponentes seleccionados deben indicar en la propuesta presentada a **INNPULSA COLOMBIA**, como garantizarán la correcta instalación y puesta en marcha del capital productivo entregado por iNNpulsas Colombia en el marco de este programa. Para lo cual deben incluir en su propuesta la capacitación respectiva al emprendedor beneficiario.

NOTA: Los proponentes deberán garantizar en su propuesta, que se realice una adecuada capacitación, esta debe ser en un lenguaje sencillo, de tal forma que el emprendedor pueda operar sus equipos, manejar sus insumos, paquetes tecnológicos o hacer un adecuado uso de la infraestructura o registros.

2.2.3.1. ACTIVIDADES Y ENTREGABLES DE LA ETAPA 3

2.2.3.1.1. ACTIVIDADES EN EL MARCO DE LA ETAPA 3- INVIERTE EN TU CRECIMIENTO

A continuación, señalamos las actividades que deben realizar los proponentes seleccionados en el marco de la etapa 3 del programa:

- Realizar la actualización del diagnóstico realizado al inicio de la etapa 2 Conozcámonos.
- Construcción de fichas técnicas para la compra de insumos, equipos, infraestructura, etc.
- Elaborar y ejecutar cotizaciones para la compra del capital productivo priorizado por emprendimiento.
- Elaborar y presentar los planes de inversión por emprendimiento al comité técnico destinado para la revisión y la aprobación de estos.
- Visita de entrega, implementación y capacitación de los activos adquiridos en el marco del programa.

2.2.3.1.2. ENTREGABLES EN EL MARCO DE LA ETAPA 3- INVIERTE EN TU CRECIMIENTO

A continuación, indicamos los entregables de la etapa 3:

1. Un documento que incluya:

- Matriz DOFA por emprendimiento asignado.
- La batería de indicadores con línea base y resultados encontrados de los emprendimientos asignados.
- Tablero de control tipo semáforo de los emprendimientos asignados, que permita identificar los avances y posibles riesgos de cada uno de los emprendimientos asignados.
- Plan de inversión
- Registro fotográfico, videos testimoniales.
- Recomendaciones de uso y buenas prácticas (BP) del capital entregado.

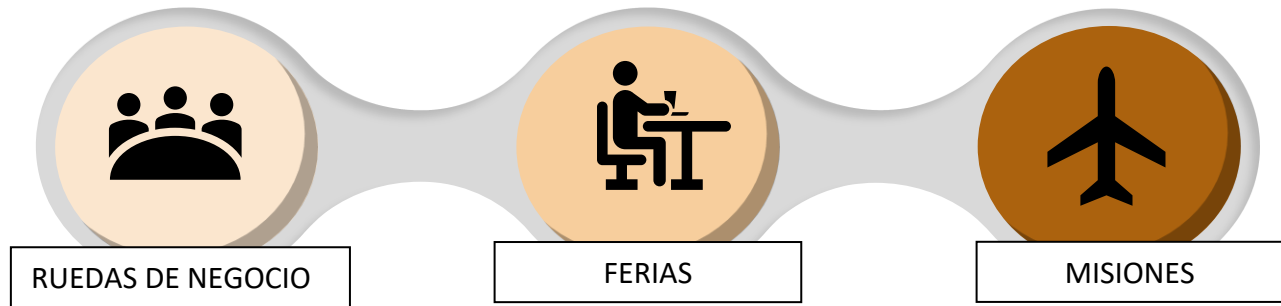
2. Acta de entrega por emprendimiento del capital productivo en el marco del programa.

NOTA: Los entregables producto de la etapa, deberán ser consolidados en un solo documento formato Word, que incluya los productos por cada uno de los emprendimientos.

2.2.4. ETAPA 4. CONECTATE CON EL MERCADO

En esta etapa los proponentes tendrán como objetivo la conexión de los emprendedores beneficiarios con el mercado, esta conexión la podrán hacer, por medio de alguna de las alternativas que presentamos en el siguiente gráfico:

Gráfico 4. **Alternativas de conexión con el mercado.**



Para desarrollar esta etapa, los proponentes seleccionados, deberán realizar un cronograma en el cual los emprendedores conozcan las fechas de preparación y participación para el evento seleccionado.

Esta etapa debe ser planeada desde la Etapa 2, considerando las agendas de los eventos y el requisito de no superar más de 30 días calendario entre el final de una etapa y el inicio de la siguiente.

2.2.4.1 DINÁMICA DE LA ETAPA 4- CONECTATE CON EL MERCADO

Los proponentes seleccionados, deberán entrenar a los emprendedores para participar de forma adecuada en el evento de conexión.

- **PREPARACIÓN:** Los proponentes seleccionados deberán ayudarle al emprendedor a construir su discurso de ventas y entrenar los posibles escenarios de negociación que pueden presentarse en las actividades de conexión previstas por el proponente.
- **PARTICIPACIÓN:** Los proponentes seleccionados deberán preparar a los emprendedores en la presentación de sus artículos en el marco de la actividad a participar, empaques, tarjetas de presentación, piezas de comunicación, catálogos, entre otros.

NOTA UNO: Cada proponente deberá garantizar el desarrollo de por lo menos dos alternativas de conexión, de acuerdo con el perfil y necesidad de los beneficiarios.

NOTA DOS: Los proponentes seleccionados deberán garantizar la participación de los emprendedores beneficiarios en por lo menos una de las alternativas de conexión arriba mencionadas. La alternativa de conexión seleccionada deberá permitir al emprendedor interactuar con posibles clientes para sus productos.

NOTA TRES: Si existiera alguna causa de fuerza mayor que impidiera llevar a cabo estas actividades de manera presencial, la preparación y la participación en los eventos de conexión, se podrá realizar de manera virtual, esto siempre y cuando, el proponente verifique que el emprendedor cuenta con

las herramientas y el conocimiento para realizar estas sesiones virtuales.

2.2.4.2 ENTREGABLES ETAPA 4

A continuación, indicamos los entregables de la etapa 4:

- Acta que valide la preparación de cada uno de los emprendedores a la alternativa de conexión definida, incluyendo fotos del material que se prepare en conjunto con el emprendedor (tarjetas de presentación, empaques, piezas de comunicación, entre otros)

NOTA: Las tarjetas de presentación, empaques, piezas de comunicación deben ser pagadas por los emprendedores, sin embargo, serán los proponentes quienes deben apoyar el proceso de diseño.

- Lista de Asistencia de cada uno de los emprendedores a alguna de las estrategias de conexión definidas.
- Formatos con indicadores de cierre del evento de conexión que midan: la cantidad de contactos y o citas que tuvo cada emprendedor, el dato de potencial de negocio al cierre del evento, datos de los asistentes al evento, entre otros.

2.3. MEDICIÓN DE INDICADORES POR EMPRENDIMIENTO

INNPULSA COLOMBIA con el objetivo de llevar una adecuada medición de los indicadores del programa a lo largo de su ejecución, diseñó una batería de indicadores que permitirá conocer el impacto de la intervención del programa y evaluar las posibles mejoras.

Los proponentes seleccionados deberán garantizar como mínimo la medición de los siguientes indicadores en el marco del programa, realizando cortes de manera bimestral desde la Etapa 1. Conozcámonos.

NOTA UNO: La batería que mostramos a continuación, no representa un indicador de resultado, pero si, servirá para la captura de información que facilite la toma de decisiones en cuanto a diseño, mejora metodológica y evolución de los emprendimientos.

NOTA DOS: Los proponentes deberán capturar la información al inicio de la etapa 1 (Línea base) y compararla con información levantada en la etapa de seguimiento y acompañamiento, para la entrega de los resultados finales del programa.

NOTA TRES: Los indicadores que se relacionen a continuación, no harán parte de la propuesta presentada por los proponentes como un indicador de resultado.

i) INCREMENTO DEL ÍNDICE DE LIQUIDEZ DEL NEGOCIO

$$IL_N = \left(\frac{\text{Ingreso por ventas}}{\text{Egresos del negocio}} \right)$$

IL_N = Índice de liquidez del negocio familiar

Interpretación: El cociente debe ser superior a 1, evidenciando que los ingresos generados en el emprendimiento cubren los gastos del emprendimiento familiar

ii) VARIACIÓN PORCENTUAL DE LAS VENTAS TOTALES POR EMPRENDIMIENTO

$$\left[\sum_{t+1} \text{Ventas totales en pesos} - \sum_{t1} \text{Ventas totales en pesos} \right] \\ / \sum_{t1} \text{Ventas totales en pesos}$$

Interpretación: Variación porcentual de la Sumatoria de Ventas totales del periodo actual en pesos.

iii) UNIDADES VENDIDAS /DIA

$$\left(\sum_{t+1} \text{unidades vendidas} - \sum_t \text{unidades vendidas} \right)$$

Interpretación: Sumatoria de unidades vendidas en el periodo después de la intervención – Sumatoria de unidades vendidas en el periodo actual, la condición es que debe ser mayor a 0.

iv) NÚMERO DE PERSONAS QUE SE BENEFICIAN DEL NEGOCIO

$$\left(\sum_{t+1} \text{Personas que se benefician del negocio después del intervención} - \sum_t \text{Personas que se benefician antes de la intervención} \right)$$

Interpretación: Sumatoria de personas que se benefician del negocio familiar en el periodo + 1 – Sumatoria de personas que se benefician del negocio en el periodo actual, la condición es que debe ser mayor o igual a 0 con respecto al periodo de medición anterior.

v) SOSTENIBILIDAD COMERCIAL

Número de negocios que incrementan o mantienen clientes.

$$\left(\sum_{t+1} \text{Negocios que incrementan o mantienen clientes} - \sum_t \text{Negocios que incrementan o mantienen clientes} \right)$$

Interpretación: Sumatoria del número de negocios que incrementan o mantienen clientes en el periodo a evaluar- Sumatoria del número de negocios que incrementan o mantienen clientes del periodo anterior, variación positiva o mantenimiento de negocios que incrementan o mantienen a sus clientes, la condición es que debe ser mayor o igual a 0 con respecto al periodo de medición anterior.

vi) TASA DE FORMALIDAD

$$TF = \left(\frac{E_{fp}}{T_{pp}} \right) * 100$$

TF= Tasa de formalidad

E_{fp} = Emprendimientos que avanzaron en formalización

T_{pp} = Total de emprendimientos que participó en el programa

Interpretación: el XX% del total de la población que participó en el programa corresponde a personas formales.

vii) INDICADOR DE EQUIDAD DE GÉNERO

$$IEG = \left(\frac{E_{lm}}{T_e} \right) * 100$$

IEG= Indicador de equidad de género

E_{lm} = Emprendimientos liderados por mujeres

T_e = Total de emprendimientos

Interpretación: el XX% del total de la población que participó en el programa en los departamentos XXX, durante el año XXX, corresponde a mujeres.

viii) GENERACIÓN DE INGRESOS

Mide el avance acumulado a una fecha determinada, pero destaca el esfuerzo de las entidades por aumentar sus resultados respecto a la línea base. Centra su atención en la medición del avance entre

el punto de partida (línea base) y el punto esperado de llegada (meta).

% Ingresos aumentados

$$\Delta\%I = \left(\frac{I_{\text{año } t+1} - I_{\text{año } t}}{I_t} \right) * 100$$

$\Delta\%I$ = Variación porcentual de los ingresos del emprendedor

$I_{\text{año } t+1}$ = Ingresos generados después de recibir la intervención del programa

$I_{\text{año } t}$ = Ingresos registrados en el momento de ingresar al programa

Interpretación: Si ha aumentado en un XX% los ingresos del emprendedor, con respecto a los registrados al iniciar el programa.

ix) NÚMERO DE EMPRENDEDORES QUE RECIBIERON FORMACIÓN O IMPLEMENTARON PRACTICAS RELACIONADAS CON SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

Mide el avance de los emprendedores que recibieron formación o llevaron a cabo prácticas relacionadas con la sostenibilidad ambiental.

$$ASA = \sum_{t+1} \text{Emprendimientos con formación recibida en SA} - \sum_t \text{Emprendimientos con un conocimiento mínimo en SA}$$

ASA = Avance sostenibilidad ambiental del emprendimiento

Interpretación: la relación debe ser mayor a 1, evidenciando avance significativo en la formación o implementación de prácticas de sostenibilidad ambiental.

x) NÚMERO DE EMPRENDIMIENTOS QUE AVANZARON EN INCLUSIÓN DIGITAL O COMERCIALIZACIÓN ELECTRÓNICA

Mide el avance que los emprendedores recibieron formación o llevaron a cabo un avance en la inclusión digital o comercialización electrónica en sus emprendimientos.

$$ID = \sum_{t+1} \text{Emprendimientos que avanzaron en inclusión digital} - \sum_t \text{Emprendimientos sin inclusión digital evidenciada}$$

ID = Inclusión digital del emprendimiento

Interpretación: la relación debe ser mayor a 1, evidenciando avance en inclusión digital o comercialización electrónica.

xi) NÚMERO DE EMPRENDIMIENTOS QUE AVANZARON EN EL CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES MÍNIMOS DE OPERACIÓN

Mide el avance que los emprendedores recibieron en el cumplimiento de estándares mínimos de operación de acuerdo con su actividad económica.

$$EO_{min} = \sum_{r_{i+1}} \text{Emprendimientos con estándares mínimos de operación} \\ - \sum_i \text{Emprendimientos sin estándares mínimos de operación identificados}$$

EOmin = Estándares mínimos de operación del emprendimiento

Interpretación: la relación debe ser mayor a 1, evidenciando avance en los estándares mínimos de operación, de acuerdo con la actividad económica.

2.4. SEGUIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO DESPUES DE LA INTERVENCIÓN

Una vez terminada la Etapa 4 de conexión con el mercado, el emprendimiento continuará en un proceso de seguimiento y acompañamiento por parte del correspondiente proponente seleccionado, para lo cual indicamos a continuación las siguientes recomendaciones para tener en cuenta en el desarrollo de la propuesta:

- El seguimiento será realizado por cada proponente seleccionado en la dirección del emprendimiento y buscará identificar el estado del capital productivo y de las conexiones de mercado realizadas en las anteriores etapas del programa. Así mismo se realizará la medición de avance del negocio en temas de formalización, ingresos y demás relacionados con la intervención realizada en el marco del programa.
- El acompañamiento será realizado por el proponente seleccionado y su principal objetivo es la detección temprana de posibles amenazas u oportunidades, así mismo el proponente, en compañía del emprendedor se prepararán frente a estos posibles escenarios, generando alternativas de acción.

La fase de acompañamiento y seguimiento tendrá una duración de 4 meses, contados a partir de la fecha de terminación de la etapa de conexión con el mercado.

Para estas actividades el emprendedor debe contar con:

- Tiempo para el seguimiento y el acompañamiento.
- Disposición para la atención de las visitas en su negocio.

NOTA UNO: Es importante para el desarrollo del programa que los proponentes seleccionados, estipulen de manera clara, las reglas en cuanto a: tiempo, asistencia, respeto y disposición que hemos venido describiendo a lo largo de esta invitación.

a) Seguimiento

Los proponentes seleccionados deberán tener en cuenta, que, en el marco del programa, se realizará seguimiento a los emprendimientos después de la intervención, esta etapa de seguimiento durará 4 meses y tendrá una periodicidad no superior a dos meses para cada visita; por lo cual se realizarán dos visitas de seguimiento presenciales, en las cuales se deberá documentar todo tipo de hallazgos, tanto de carácter técnico, como de carácter financiero.

En esta etapa el proponente recolecta, procesa y registra la información del emprendimiento, que permita comparar con la línea base del emprendimiento al iniciar la intervención, para identificar las desviaciones, fortalezas y debilidades del emprendimiento familiar.

b) Acompañamiento

En las visitas de seguimiento, los proponentes seleccionados podrán realizar el acompañamiento al emprendimiento en los temas técnicos que consideren deben ser de rápida inserción, para garantizar la sostenibilidad del emprendimiento, a su vez los proponentes deben garantizar el acompañamiento psicosocial del emprendedor en esta etapa posterior a la intervención. La etapa de seguimiento y acompañamiento iniciará una vez terminado la Etapa 4- Conéctate con el mercado y durará 4 meses, con dos visitas cada dos meses.

NOTA: Los proponentes seleccionados deberán avisar a los emprendedores con 3 días hábiles de anticipación, la visita que realizarán de seguimiento y acompañamiento, esto con el fin de que el emprendedor pueda organizar su operación y atender la visita.

c) Cierre

Al finalizar la fase de seguimiento y acompañamiento posterior a la intervención, los proponentes seleccionados deben realizar la medición final de indicadores, generar un análisis de los datos recolectados, recoger las lecciones aprendidas, los hallazgos positivos y motivadores, los videos inspiradores de los emprendedores, los casos de éxito del programa y recomendar a **INNPULSA COLOMBIA** las acciones que le permitan mejorar los resultados de la intervención del programa.

2.4.1. ACTIVIDADES Y ENTREGABLES DE LA FASE DE SEGUIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO

2.4.1.1. ACTIVIDADES DE LA FASE DE SEGUIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO

- Realizar un cronograma de visitas a los emprendedores asignados en el marco del programa.
- Notificar la visita a los emprendedores.
- Realizar un análisis de ejecución después de intervención.
- Recolectar las lecciones aprendidas, los casos hallazgos motivadores, las lecciones de éxito, los videos de los emprendedores.

2.4.1.2. ENTREGABLES DE LA FASE DE SEGUIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO

- Un documento que contenga los resultados de la intervención, los hallazgos positivos y motivadores, las lecciones aprendidas, el análisis de los datos obtenidos en el desarrollo del programa y los videos inspiradores de los emprendedores beneficiarios del programa.

CAPITULO III – REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN

3. CONDICIONES PARA PARTICIPAR EN LA CONVOCATORIA

3.1. COBERTURA GEOGRÁFICA

El programa **MODA INN** atenderá empresas a lo largo del territorio nacional, es por ello, que los proponentes interesados en participar de esta convocatoria deben estar en la capacidad de realizar esta atención.

Cada proponente deberá presentar dentro de su propuesta como mínimo cinco departamentos, en donde realizaría la intervención, así mismo deberá justificar las razones de selección de estos lugares en el **Anexo 4: Guía propuesta técnica y económica**.

3.2. QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES

Personas jurídicas, nacional o extranjera con sucursal en Colombia con mínimo cinco (5) años de existencia a la fecha de la presentación de la propuesta.

- **Persona Jurídica Nacional** con mínimo cinco (5) años de existencia e inscripción en la cámara de comercio o autoridad competente a la fecha de la presentación de la propuesta, con mínimo 3 años de experiencia en servicios de desarrollo productivo y/o empresarial en atención a población en condición de vulnerabilidad y/o Víctimas del conflicto armado por desplazamiento forzado. El proponente deberá demostrar experiencia en el acompañamiento a emprendimientos del sector moda.

- **Persona jurídica extranjera.** Podrán participar en esta invitación las sociedades extranjeras en Colombia, cuando el proponente tenga una sucursal con mínimo cinco (5) años de existencia e inscripción en Colombia, con mínimo 3 años de experiencia en servicios de desarrollo productivo y/o empresarial en atención a población en condición de vulnerabilidad y/o Víctimas del conflicto armado por desplazamiento forzado en Colombia. El proponente deberá demostrar experiencia en el acompañamiento a emprendimientos del sector moda.

NOTA UNO: No podrán ser proponentes aquellas personas jurídicas que hayan contratado con INNPULSA COLOMBIA o FIDUCOLDEX y cuyos contratos hayan sido terminados anticipadamente por incumplimiento contractual. Así mismo, tampoco podrán presentar ofertas quienes tengan controversias jurídicas pendientes por definir con dichas entidades.

NOTA DOS: El proponente favorecido debe estar en la disponibilidad de iniciar y ejecutar el objeto del contrato de acuerdo con las condiciones acordadas por Fiducoldex S.A quien actúa como vocera y administradora de INNPULSA COLOMBIA.

NOTA TRES: NO PODRÁN SER PROPONENTES:

- Personas naturales actuando a título personal ni de terceros.
- Entidades públicas de cualquier naturaleza, exceptuando las universidades públicas. Consorcios y/o uniones temporales.

3.3. CAPACIDAD FINANCIERA DE LOS PROPONENTES

Contar con un sistema contable debidamente auditado por Contador o Revisor Fiscal, estos últimos según se indique en el certificado de existencia y representación legal del proponente.

- No encontrarse en proceso de intervención y/o liquidación, ni en reorganización.
- Aportar toda la documentación requerida en esta convocatoria
- Contar con la capacidad financiera para ejecutar la propuesta. Dicha capacidad se calculará con base en el análisis de los Estados Financieros del último año fiscal exigible y contemplará el cálculo de los siguientes indicadores:
 - a. **Endeudamiento de corto plazo:** Pasivo corriente / Total (Pasivo + Patrimonio) no debe ser superior al ochenta por ciento (80%).
 - b. **Razón de liquidez:** Activo Corriente / Pasivo corriente, debe ser mayor o igual a uno (1).
 - c. **Capital de trabajo:** Activo corriente – Pasivo corriente no debe ser menor del valor total de contrapartida aportado.
 - d. Contar con un sistema contable debidamente auditado por Contador o Revisor Fiscal.

3.4. DURACIÓN DEL PROGRAMA

La duración de la ejecución del programa no podrá ser superior a los **DOCE MESES (12)**.

3.5. CANTIDAD DE PROPUESTAS POR PROPONENTE

Para efectos de la presente convocatoria cada proponente podrá presentar una propuesta, cada propuesta debe formularse por un total de 47 emprendimientos.

3.6. EMPRENDIMIENTOS BENEFICIARIOS/USUARIOS FINALES

Los emprendedores beneficiarios de este programa serán aquellos seleccionados en la etapa 1 del programa, denominada "Conozcámonos" que cumplan con el **PERFIL EMPRENDEDOR** (*Personas en condición de vulnerabilidad y/o víctimas del conflicto por desplazamiento forzado, que se encuentren en el registro único de víctimas*) Y **EL PERFIL DEL EMPRENDIMIENTO** que cuenten con: potencial de crecimiento y/o sostenibilidad en el mercado, operación comercial, validación comercial del negocio, equipo de trabajo.

3.7. RESULTADOS Y META

INNPULSA COLOMBIA por medio del desarrollo de este programa busca fortalecer 94 emprendimientos de personas en condición de vulnerabilidad y víctimas del conflicto armado. Los proponentes seleccionados en el marco de esta convocatoria deberán:

- a) Cumplir con estipulado en el numeral **2.2.1 ETAPA 1. CONOZCAMONOS** correspondientes a las actividades y entregables de la etapa 1.
- b) Cumplir con estipulado en el numeral **2.2.2. ETAPA 2. TRANSFÓRMATE** correspondiente a las actividades y entregables de la etapa 2.
- c) Cumplir con lo estipulado en el numeral **2.2.3. ETAPA 3. INVIERTE EN TU CRECIMIENTO** correspondiente a las actividades y entregables de la etapa 3.
- d) Cumplir con lo estipulado en el numeral **2.2.4. ETAPA 4. CONECTATE CON EL MERCADO** correspondiente a las actividades y entregables de la etapa 4

NOTA UNO: Los proponentes deberán garantizar que los emprendimientos terminarán satisfactoriamente el programa, en caso de tener un retiro, el proponente deberá remitirse a iNNpulsa Colombia a través de la interventoría asignada a este programa, para realizar la efectiva reposición del emprendimiento.

NOTA DOS: Los proponentes seleccionados deben cumplir con todo lo señalado en cada una de las etapas del programa.

CAPITULO IV-ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA

4.1. PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA

INNPULSA COLOMBIA cuenta con un presupuesto total para la ejecución del programa de **DOS MIL TRESCIENTOS CATORCE MILLONES TRESCIENTOS OCHENTA MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y UN PESOS M/CTE (\$2.314.380.461)** Este presupuesto se distribuirá en partes iguales por proponente de acuerdo al número de proponentes que se seleccionen en el marco de la presente convocatoria, Es decir; cada proponente contará con **VEINTICUATRO MILLONES SEISCIENTOS VENTIÚN MIL SESENTA Y NUEVE PESOS M/CTE (\$ 24.621.069)** por emprendedor de los cuales **OCHO MILLONES DE PESOS M/CTE (\$8.000.000)** deberán destinarse exclusivamente a capital productivo del emprendedor beneficiario del programa seleccionado en la Etapa 1.

Los recursos del programa deberán manejarse en una cuenta corriente destinada específicamente para este propósito.

4.2. PORCENTAJE Y MONTOS MÁXIMOS DE COFINANCIACIÓN

El porcentaje máximo de cofinanciación de esta convocatoria por proponente será de **NOVENTA POR CIENTO (90%) DEL VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA.**

4.3. RECURSOS DE CONTRAPARTIDA

Todas las propuestas deben incluir recursos de contrapartida que deben ser aportados por el proponente, ya sea financiado, con recursos propios o con recursos provenientes de otras entidades públicas o privadas.

El porcentaje mínimo de contrapartida del proponente será del DIEZ POR CIENTO (10%) DEL VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA.

Los aportes de contrapartida se sustentarán con pagos demostrables en documentos contables (contratos, facturas, comprobantes de pago, entre otros) de acuerdo con las especificaciones del rubro y servicios correspondientes y deberán realizarse dentro del periodo de ejecución de la propuesta.

4.3.1. RUBROS COFINANCIABLES

Los siguientes son los rubros que se podrán cofinanciar con los recursos del programa:

R01 – PAGO DE RECURSO HUMANO: Honorarios de personas naturales o jurídicas que presten servicios orientados a la atención de los emprendedores beneficiarios/usuarios finales seleccionados en el marco del programa y orientados al cumplimiento del objeto de la presente convocatoria.

El proponente debe tener en cuenta que la asignación del director y de todo el recurso humano contemplado en la propuesta debe ser coherente con las actividades contempladas y debe estar acorde con los precios de mercado.

En la descripción del equipo ejecutor (personas naturales y jurídicas), el proponente debe presentar el PERFIL MÍNIMO requerido para contratar TODAS las actividades necesarias para el desarrollo del proyecto.

R02 – ATENCIÓN PERSONALIZADA A LOS USUARIOS FINALES: Honorarios requeridos para la atención personalizada *in situ* a los emprendedores beneficiarios/usuarios finales, orientada al cumplimiento del objeto de la presente convocatoria.

R03 – HONORARIOS Y COSTOS ASOCIADOS A LA CAPACITACIÓN: Entendida como el proceso de formación grupal requerido por los emprendedores beneficiarios/Usuarios finales para el desarrollo del objeto de esta convocatoria. **Este rubro no podrá exceder el diez por ciento (10%) de la cofinanciación del proyecto**, y se pueden incluir únicamente honorarios de personas naturales o jurídicas y transporte del equipo ejecutor.

R04 – REPRODUCCIÓN DE MATERIAL DIDÁCTICO: para las capacitaciones y asistencias técnicas, acorde con el número de emprendedores beneficiarios/usuarios finales del proyecto. Este rubro también contemplará el material requerido para la sistematización del proyecto y asegurar la gestión del conocimiento, esto hace referencia a toda la documentación relacionada con la ejecución del proyecto; por ejemplo: las lecciones aprendidas, casos de éxito, entre otros.

R05 – AUXILIO PARA LA ATENCIÓN DE LOS USUARIOS FINALES: Se refiere a los gastos asociados a refrigerios y transporte necesarios para que los emprendedores beneficiarios/usuarios finales asistan a las capacitaciones o espacios de activación de la demanda.

A continuación, se describen los rubros a financiar a los emprendedores que superaron las etapas 1 y 2 y cumplen con los requisitos de emprendedores en el marco de este programa:

R06– REGISTROS, PERMISOS Y CERTIFICACIONES: Requeridos para el cumplimiento de la normatividad o ingreso a nuevos mercados; tales como registros, permisos y acceso a certificaciones que tengan relación directa con el producto o servicio. Por ejemplo: INVIMA, licencias ambientales,

dictamen técnico ambiental, registro ICA y registro de propiedad intelectual ante la Superintendencia de Industria y Comercio, entre otras

R07 – INSUMOS Y MATERIALES: Requeridos por los emprendedores beneficiarios/usuarios finales para el fortalecimiento de su sistema de transformación y/o comercialización, que estén relacionados con su actividad productiva y que los proponentes consideren como un activo priorizado para su negocio y acorde con el objetivo del programa.

R08- MAQUINARIA, EQUIPOS: Requeridos por los emprendedores beneficiarios/usuarios finales de este programa, para el adecuado funcionamiento del emprendimiento, Este ítem contempla la compra de equipos, máquinas y dispositivos.

NOTA: Toda la maquinaria y equipo comprado con recursos del programa deberá ser asegurado contra pérdidas, robos o daños materiales que puedan sufrir por cualquier causa. Los gastos de pólizas para el cubrimiento de los activos entregados a las Unidades de Negocio se podrán aceptar como contrapartida.

R09 -PAQUETE TECNOLÓGICO: Requeridos por los emprendedores beneficiarios/usuarios finales de este programa, Incluye la compra de paquetes tecnológicos, software contable o de administración de MiPymes entre otros, que faciliten el seguimiento y operación de estos emprendimientos.

R10- PAGO DE ADECUACIONES DE INFRAESTRUCTURA: Solo se apoyarán pagos en adecuaciones de infraestructura a aquellos emprendimientos que certifiquen que son propietarios del bien inmueble en donde se opera el emprendimiento en etapa temprana.

NOTA UNO: La maquinaria, equipo, paquetes tecnológicos, adecuaciones de infraestructura, insumos y/o registros que sean financiados dentro de este programa le pertenecerán al emprendedor líder del emprendimiento que haya superado las anteriores etapas del programa.

NOTA DOS: Los emprendedores beneficiarios deben garantizar el buen uso y mantenimiento de equipos, paquetes tecnológicos, adecuaciones de infraestructura, insumos y registros adquiridos en el marco del programa. Este buen uso será verificado por los proponentes durante las visitas de seguimiento realizadas al emprendimiento y posterior a esto INNPULSA podrá solicitar información por un periodo de 3 años posterior a la terminación del seguimiento y acompañamiento de este programa.

NOTA TRES: El emprendedor debe disponer de tiempo para que los proponentes realicen la transferencia de conocimiento para el uso de los activos adquiridos.

4.3.2. RUBROS NO COFINANCIABLES

No se cofinanciará la ejecución de actividades diferentes a las mencionadas en el anterior numeral, en particular las siguientes:

1. Estudios y/o diagnósticos de mercado.
2. Transferencias en habilidades duras que no estén contenidas en la descripción del programa.
(2.2.2. ETAPA 2. TRANSFORMATE)
3. Capacitación del equipo ejecutor.
4. Actividades de promoción, socialización o divulgación de la propuesta a una población diferente a los usuarios seleccionados por iNNpulsa en la primera etapa del programa.
5. Estudios de aprobación de crédito o asesoría para diligenciar solicitudes de crédito.
6. Construcción de bases de datos.
7. Estudios y ejercicios de prospectiva tecnológica e industrial.
8. Estudios de caracterización de cadenas productivas.
9. Investigación básica, pura o fundamental.
10. Publicaciones con fines comerciales como manuales, libros, etc.
11. Pago de pasivos (capital e intereses), pago de dividendos y aumento del capital social de la empresa.
12. Adquisición de materia prima, maquinaria y equipo NO determinantes para el emprendimiento.
13. Adquisición de terrenos, construcciones y edificios.
14. Inversiones en bienes de capital no determinantes para la propuesta.
15. Inversiones en otras empresas y en plantas de producción.
16. Compra de acciones, de bonos, de derechos de empresas y de otros valores mobiliarios.
17. Instalaciones llave en mano
18. Adecuaciones o reparaciones físicas o locativas No determinantes para el emprendimiento.
19. Subsidios de subsistencia o salarios para el empresario y sus empleados.

4.3.3. RUBROS DE CONTRAPARTIDA

4.3.3.1. RUBROS DE CONTRAPARTIDA EN EFECTIVO

Como contrapartida en efectivo se aceptan los rubros establecidos como cofinanciables en el numeral **4.3.1 "RUBROS COFINANCIABLES"** y los siguientes:

EF01- Gastos de legalización del contrato de cofinanciación como pólizas y gastos de pólizas contra pérdidas, daños y robos, necesarios para el aseguramiento de activos cofinanciados.

EF02- El Impuesto al Valor Agregado IVA generado por la adquisición que haga el contratista de bienes o servicios con cargo a los recursos de cofinanciación y/o contrapartida aprobados para el desarrollo del proyecto.

EF03- El impuesto a las transacciones financieras del cuatro por mil (4 por mil) que se cause por virtud del uso de los recursos efectivamente entregados en cofinanciación durante el plazo de ejecución del proyecto.

EF04- Gastos de transporte y mantenimiento del equipo ejecutor directamente relacionados con la ejecución del proyecto.

NOTA UNO: Los recursos de contrapartida no podrán ser aportados total o parcialmente por personas naturales. El proponente deberá aportar recursos de contrapartida, en cuyo caso deberá presentar el **Certificado de Contrapartida y origen de recursos (Anexo No 2.)**, de acuerdo con lo establecido en la presente convocatoria. La contrapartida debe 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.

No se acepta contrapartida en especie.

NOTA DOS: 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 de la propuesta. No obstante, cualquier clase de entidad pública podrá apoyar el proyecto a través de recursos de contrapartida en efectivo, en ningún caso mayores al 50% del aporte de contrapartida en efectivo por el proponente.

4.3.4. OTROS ASPECTOS DE LA COFINANCIACIÓN

No se cofinanciarán aquellas propuestas que contengan actividades que estén siendo previamente cofinanciadas con recursos públicos operados por **INNpulsa COLOMBIA** o por otras entidades públicas o privadas, para los mismos usuarios finales y con el mismo objeto.

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

Así mismo, si el costo real de la propuesta es menor al presupuesto inicialmente presentado, una vez concluido este, el Proponente deberá reintegrar a **INNPULSA COLOMBIA** el monto de los recursos de cofinanciación no ejecutados.

CAPITULO V-MECÁNICA DE LA CONVOCATORIA

5. GENERALIDADES SOBRE LA PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA.

5.1. PRESENTACIÓN Y ENTREGA DE LAS PROPUESTAS

La propuesta deberá estar firmada por el representante legal de la persona jurídica o por su apoderado debidamente facultado, evento en el cual se debe anexar el poder donde se especifique que tiene la facultad para presentar la propuesta.

Para la presentación de las propuestas, el proponente deberá enviar al Correo electrónico info@innpulsacolombia.com desde una dirección electrónica de la persona jurídica, con el siguiente formato de correo: **ASUNTO: Postulación (Nombre de la entidad proponente) MODA INN** y debe seguir las siguientes instrucciones:

- La propuesta debe presentarse y radicarse dentro del término previsto en el cronograma antes mencionado.
- La propuesta deberá tener una validez mínima de seis (6) meses contados a partir de la presentación de esta.
- Cualquier información adicional que el proponente considere necesario presentar, debe incluirla o adjuntarla a la propuesta que entregue de acuerdo con las fechas establecidas para el cierre de la invitación.
- Una vez radicada la propuesta en el correo electrónico designado, ésta no se podrá modificar, ni se podrá adjuntar ningún tipo de información adicional, a menos que lo haya requerido expresamente de oficio **INNPULSA COLOMBIA**.
La presentación de la Propuesta implica que el proponente acepta todas las condiciones y obligaciones establecidas en los Términos de Referencia.
- Corresponde a todo Proponente efectuar los estudios y verificaciones que considere necesarios para la formulación de la Propuesta, incluyendo sin limitarse, a los estudios técnicos, contables, tributarios, entre otros; asumiendo todos los gastos, costos, impuestos y riesgos que ello implique, que no serán reembolsados en ningún caso y bajo ningún concepto.
- La presentación de una Propuesta implicará que el Proponente realizó los estudios, análisis y valoraciones pertinentes para prepararla y por lo mismo, no se reconocerá sobrecosto alguno derivado de deficiencias en ellos.
- La fecha y hora de cierre no se modificará o aplazará, salvo que **INNPULSA COLOMBIA** lo

considere conveniente. La ampliación del plazo se dará a conocer mediante adenda que se publicará en www.innpulsa.com antes de la fecha de cierre.

NOTA UNO: Para los efectos de este proceso de selección, se advierte a los proponentes que la fecha y hora que será tenida en cuenta como válida, es la que se vea reflejada como ingreso a la bandeja de entrada del correo dispuesto por **INNPULSA COLOMBIA** para la recepción de las propuestas y la misma no deberá exceder el horario establecido como límite de cierre de convocatoria de acuerdo con el numeral **5.8. CRONOGRAMA**.

NOTA DOS: El proponente debe hacer su postulación en un solo correo electrónico, es decir; no debe fraccionar su postulación en varios correos, porque no serán tenidos en cuenta.

NOTA TRES: Los correos electrónicos recibidos después de la fecha y hora de cierre de la convocatoria se considerarán presentadas de forma EXTEMPORÁNEA, por lo que serán rechazadas.

NOTA CUATRO: Es responsabilidad del proponente enviar todos los documentos y anexos correspondientes, el correo de confirmación, no se realizará verificación de documentos enviados.

5.2. DOCUMENTACIÓN PARA PRESENTAR

El proponente deberá enviar vía correo electrónico los siguientes archivos adjuntos (no en forma de enlace a un almacenamiento externo), de manera individualizada identificando el documento con el nombre que corresponda, el correo debe contener todos documentos adjuntos, los cuales no pueden superar en conjunto 20 MB de tamaño, ya que en tal caso pueden ser rechazados por el servidor de correo.

Los documentos deben ser:

- ***Certificado de existencia y representación legal o documento equivalente con vigencia no superior a 30 días***, expedido por la Cámara de Comercio correspondiente o autoridad competente. (Si el representante legal tiene alguna limitación en su capacidad para presentar la propuesta, debe contar con las autorizaciones de acuerdo con los estatutos de la sociedad.)
- ***Certificaciones donde el proponente demuestre la experiencia exigida en el numeral 3.2. QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES.***
- ***Copia del RUT (Registro Único Tributario)***: Este certificado es expedido por la Dirección General de Impuestos Nacionales. En él ha de consignarse claramente el NIT del proponente y estar actualizado de conformidad con la normatividad vigente.
- ***Copia de la Cédula de ciudadanía del Representante legal, ampliada al 150%.***

- **Certificado actualizado de pago de aportes a seguridad social y parafiscales**, suscrito por el Representante Legal y el Revisor Fiscal o contador de la Entidad Proponente, de los últimos 6 meses.
- **Balance General y Estados de Resultados con sus respectivas notas contables**, certificados y dictaminados, de los dos (2) últimos años fiscales; firmados por el representante legal y contador o revisor fiscal, estos últimos según se indique en el certificado de existencia y representación legal de las empresas aportantes.

NOTA UNO: Adicionar conciliación contable y fiscal en caso de que aplique.

- **Anexo 4. denominado guía propuesta técnica y económica** debe estar completamente diligenciado.

NOTA DOS: El anexo 4 contiene la información general del proponente, información de la propuesta, la descripción de la propuesta, el marco lógico, base de cálculo del presupuesto, el cronograma y el equipo ejecutor designado para la atención del programa.

- **Carta de presentación de la propuesta**, según (Anexo No. 1) dirigida a INNPULSA COLOMBIA, firmada por el Representante Legal del Proponente.
- **Garantía de seriedad de la propuesta** en formato de entidades particulares, de acuerdo con las indicaciones de estos Términos de referencia.
- **Certificación de contrapartida y origen de recursos** (Anexo No. 2): El proponente deberá anexar original de la certificación de contrapartida en cual determinará:

El origen de los recursos con los cuales se financiará la contrapartida que aportará para ejecutar el programa. En caso que estos recursos provengan de terceros, deberá indicar el nombre de los aportantes, su identificación tributaria, el valor a aportar (en números y letras), 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 y además deberá certificar que dichos terceros han autorizado ser consultados en las listas internacionales vinculantes para Colombia de conformidad con las circulares expedidas por la Superintendencia Financiera y el Manual Sarlaft de Fiducoldex-INNPULSA COLOMBIA.

NOTA TRES: 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.

5.3. MECÁNICA DE LA CONVOCATORIA

Para aplicar a la presente convocatoria, los proponentes deberán seguir todos los lineamientos, consideraciones y demás especificaciones establecidas en estos términos de referencia, se deberá adjuntar la propuesta completa para surtir el proceso de evaluación que este compuesto por:

Etapa 1: Análisis de Elegibilidad

Etapa 2: Análisis de Viabilidad

En ninguna parte del proceso de evaluación los proponentes podrán entregar documentos e información extemporánea que no haya sido expresamente solicitada por **INNpulsa COLOMBIA**, ni mucho menos que busque mejorar, completar o modificar la propuesta técnica presentada.

El proceso de evaluación será ejecutado por la entidad evaluadora que iNNpulsa Colombia designe para este fin.

5.3.1. ANÁLISIS DE ELEGIBILIDAD

El análisis de elegibilidad tiene por objeto establecer si el proponente y la propuesta cumplen con la documentación y los requisitos técnicos mínimos definidos en los presentes Términos de Referencia.

Cuando los miembros de la Junta Directiva de la entidad evaluadora seleccionada para esta convocatoria presenten o cofinancien propuestas, las mismas deberán ser evaluadas por una entidad o evaluadora diferente, que determine la Presidencia de INNpulsa.

Las propuestas que sean declaradas no elegibles podrán presentarse nuevamente siempre que sea dentro de las fechas estipuladas en el cronograma de la invitación, caso en el cual se considerará presentada una nueva propuesta y deberá agotar el proceso desde su inicio.

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

- **Documentación.** Se verificará que toda la documentación requerida haya sido presentada.
- **Requisitos generales para los proponentes:** Se verificará que el proponente cumpla con lo estipulado en el **CAPITULO III - REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN.**
- **Se verificará la capacidad jurídica del proponente,** es decir si el objeto social del proponente le permite la ejecución del contrato que se llegase a suscribir, así como si su representante legal tiene la capacidad para obligar a la sociedad. Es importante, que si el representante legal tiene alguna limitación en su capacidad presente las autorizaciones necesarias para poder ser proponente dentro del marco de esta invitación.
- **Formato de Presentación.** La propuesta debe estar completamente diligenciada en el formato de la PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA- (Anexo. 4)

- Se verificará, entre otros, que **la propuesta técnica y económica** incluya los resultados, actividades, equipo y tiempos establecidos para cada componente.
- **Topes y Montos Máximos de Cofinanciación.** No podrán solicitar montos de cofinanciación o porcentajes mayores a los establecidos.
- **Rubros no cofinanciables.** No se podrán solicitar recursos para rubros diferentes a los especificados como rubros cofinanciables o rubros de contrapartida.
- **El plazo de ejecución** de la propuesta presentado no podrá ser superior a doce (12) meses.
- **Garantía de Seriedad de la Propuesta.** La propuesta debe incluir la póliza de seriedad especificada en estos términos de referencia.

NOTA UNO: El hecho que la propuesta haya superado la fase de elegibilidad, no genera ningún derecho adquirido por 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 documentos 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.

Sólo las propuestas consideradas como elegibles pasarán a la etapa de evaluación de viabilidad. Esta decisión no admite reconsideración por parte de INNPULSA COLOMBIA.

5.3.1.2. SOLICITUDES DE ACLARACIÓN O COMPLEMENTACIÓN Y SUBSANABILIDAD

En la etapa de elegibilidad, de considerarlo necesario, **INNPULSA COLOMBIA** podrá determinar un plazo perentorio, para aclaraciones respecto de cualquiera de los requisitos exigidos, ya sea porque no encuentra claridad en algún tema o para subsanarla, esta información en ningún caso podrá mejorar, completar o modificar la propuesta técnica presentada.

Lo anterior no implica la acreditación de requisitos con documentos o certificados expedidos con posterioridad a la fecha de cierre de la convocatoria.

En caso de que el proponente no presente la aclaración o complementación en el plazo establecido en la comunicación enviada por **INNPULSA COLOMBIA**, su propuesta será declarada NO ELEGIBLE.

5.3.2. ANÁLISIS DE VIABILIDAD

La evaluación de viabilidad será realizada por un comité impar de expertos. Los resultados de la evaluación de viabilidad serán registrados en la dedficha de evaluación de viabilidad emitida por la entidad evaluadora, quien consolida los puntajes y observaciones hechas por los expertos.

Para llevar a cabo la evaluación de viabilidad, será convocado el representante legal de la entidad proponente, o quien este designe, a una sesión de sustentación de la propuesta. La hora y fecha de la sustentación será informada por **INNPULSA COLOMBIA** mediante notificación al correo electrónico de los proponentes cuyas propuestas hayan sido declaradas ELEGIBLES. La sustentación podrá ser virtual o presencial según definición de INNPULSA.

En la evaluación de viabilidad se revisarán los siguientes criterios:

CRITERIOS	SUBCRITERIOS	PUNTAJE MÁXIMO	PUNTAJE MÍNIMO
ENTIDAD PROPONENTE Y EQUIPO EJECUTOR	El proponente es idóneo y contribuye al cumplimiento de los objetivos del programa.	20	15
	El equipo ejecutor está organizado de forma adecuada, se definen roles y responsabilidades claras, con tiempo de dedicación pertinente a las actividades a desarrollar; así mismo, los perfiles de los integrantes son idóneos para las actividades a propuestas.		
	El perfil del director de la propuesta es consistente con el alcance técnico y financiero de la propuesta.		
	Se evidencia que el proponente conoce la realidad de los emprendedores beneficiarios objeto de la propuesta.		
ESTRUCTURA Y COHERENCIA DE LA PROPUESTA TÉCNICA	La propuesta contiene una metodología clara de intervención del emprendedor beneficiario, desde la etapa diagnóstica, la transferencia de habilidades duras y blandas, la compra de activos para los emprendedores, la etapa de conexión y la etapa de seguimiento.	35	30
	La propuesta presenta de manera clara: La fluidez de los procesos de atención en las diferentes etapas del programa, la experiencia del usuario, los canales de comunicación y la estrategia de cercanía con los emprendedores beneficiarios finales.		
	La propuesta considera la población a atender y diseña una estrategia de		

	<p>comunicación que permita la interiorización de conceptos básicos administrativos, financieros, de procesos y comerciales que sean aplicados a el negocio.</p> <p>La propuesta considera la metodología para la toma de datos de medición, los informes y la recolección de casos de éxito y fotos durante toda la intervención.</p> <p>La propuesta respeta los principios generales establecidos en los presentes Términos de Referencia.</p>		
RESULTADOS Y METAS	<p>Las metas propuestas corresponden a un escenario posible para generar el impacto esperado.</p> <p>Las metas son coherentes con los resultados esperados y son consistentes con la adecuada implementación del modelo del programa iNNpulsa Moda iNN.</p> <p>Las actividades son las necesarias para el cumplimiento de los resultados y metas de cada una de las etapas de la estructura del programa.</p> <p>La definición de resultados, metas, actividades y medios de verificación son adecuados y los indicadores son medibles durante y al finalizar la intervención, de modo que facilitan el seguimiento.</p>	25	15
COHERENCIA Y RACIONALIDAD DE LA PROPUESTA ECONÓMICA	<p>Existe racionalidad entre la asignación del equipo ejecutor frente a la actividades contempladas y costos de mercado.</p> <p>Los recursos solicitados en el presupuesto y asignados a los diferentes rubros son coherentes con las actividades, metas y resultados de la intervención.</p> <p>En la propuesta económica, se identifica claramente las fuentes y porcentajes de financiación requeridas para el desarrollo de la intervención.</p>	20	15

	Existe racionalidad del presupuesto solicitado frente al beneficio a generar y el cumplimiento del Objeto de la Convocatoria.		
TOTAL		100	75

Para que una propuesta sea declarada viable, debe cumplir con el puntaje mínimo establecido en cada uno de los cuatro (4) criterios. Si en alguno de los criterios la propuesta no obtiene el puntaje mínimo, ésta será declarada NO VIABLE.

NOTA UNO: Se elegirán las dos propuestas VIABLES con el mayor puntaje de evaluación, en caso de empate ver la sección **CRITERIOS DE DESEMPATE**.

NOTA DOS: Del total de propuestas viables, se priorizarán aquellas que incluyan el mayor número de emprendimientos adicionales sobre la meta mínima de emprendimientos establecida en los presentes términos de referencia.

NOTA TRES: Los proponentes deberán garantizar que dentro del equipo ejecutor de este programa exista un grupo base con dedicación completa para la ejecución, documentación y seguimiento a la intervención propuesta en los presentes términos de referencia.

5.4. IMPOSIBILIDAD DE ASIGNAR LOS RECURSOS

En caso de que los recursos dispuestos para la ejecución de la presente convocatoria no sean suficientes para atender todas las propuestas declaradas viables, las propuestas a las que no se les hubieran entregado recursos de cofinanciación por agotamiento de estos, podrán volverse a presentar a una eventual nueva edición de la convocatoria, caso en el cual se tendrán como una nueva propuesta debiendo cumplir con todos los requisitos establecidos en la convocatoria respectiva.

5.5. CRITERIOS DE DESEMPATE

Cuando entre dos o más propuestas se presente un empate en la calificación total obtenida, se tendrán en cuenta los siguientes criterios de desempate en su orden:

- A. Se preferirá la propuesta presentada por el proponente que haya obtenido mayor puntaje en el Criterio de Evaluación 3: **ESTRUCTURA Y COHERENCIA DE LA PROPUESTA TÉCNICA**.
- B. Si persiste el empate, se preferirá la propuesta que haya obtenido mayor puntaje en el criterio de evaluación: **RESULTADOS Y METAS**
- C. Si persiste aun el empate se tomará la propuesta cuya fecha, hora y minuto de radicación sea con mayor antelación.

No obstante, lo anterior, si el empate persiste se tendrá en cuenta el siguiente criterio: el proponente que acredite que por lo menos el 10% de su nómina la conforman empleados en las condiciones de discapacidad enunciadas en la Ley 361 de 1997, debidamente certificadas por la oficina de trabajo de la respectiva zona y contratados por lo menos con anterioridad de un año a la presentación de la propuesta. En todo caso, en el evento que la propuesta seleccionada sea aquella que acredite cumplir con esta condición, los empleados deberán mantenerse vinculados por un lapso igual al plazo del contrato que se celebre como consecuencia de la adjudicación de la presente convocatoria.

5.6. NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS

Todos los proponentes serán notificados sobre los resultados de su presentación al correo electrónico indicado en la propuesta radicada. Adicionalmente, se publicarán los resultados en la página web de **INNPULSA COLOMBIA**.

La comunicación informando la No Elegibilidad/No Viabilidad de las propuestas es definitiva. En el caso en que la propuesta no sea elegible/viable, ésta propuesta y todos sus anexos deberán ser reclamados por el proponente en un plazo máximo de quince (15) días hábiles, posterior a la notificación en la que se informe dicha condición. Cumplido este plazo, si el proponente no reclama la documentación, se procederá con su destrucción.

5.7. DECLARATORIA DE DESIERTA

La convocatoria se declarará desierta en los siguientes casos:

- 1) Cuando ninguna de las propuestas evaluadas cumpla con los requisitos exigidos en los términos de referencia.
- 2) Por motivos o causas que impidan la escogencia objetiva, debidamente sustentados.
- 3) Cuando se hubiere violado la reserva de las propuestas presentadas.
- 4) Cuando no se presente ninguna propuesta.

5.8. CRONOGRAMA

El desarrollo de la convocatoria se hará con base en el siguiente cronograma:

DESCRIPCIÓN	FECHA	LUGAR
Apertura de la INVITACIÓN y Publicación de Términos de referencia	24 de Julio/ 2020	Página web www.innpulsacolombia.com
Solicitud de aclaraciones y/u observaciones a los términos de referencia	12 de Agosto/ 2020	Correo electrónico info@innpulsacolombia.com (dirigido a INNPULSA COLOMBIA , indicando en el asunto el nombre y número de la INVITACIÓN).
Respuestas a preguntas y/o aclaraciones	21 de Agosto/ 2020	Página web www.innpulsacolombia.com
Cierre de la INVITACIÓN y entrega de propuestas	25 de Septiembre/ 2020 Hora: 11:00 AM	Postulación enviada a la dirección de correo electrónico info@innpulsacolombia.com , indicando en el asunto, el nombre y número de la convocatoria.
Fecha límite de recepción de propuestas remitidas vía correo	25 de Septiembre/ 2020	correo electrónico info@innpulsacolombia.com
Publicación de resultados elegibles	27 de Noviembre/ 2020	Página web www.innpulsacolombia.com

5.9. FORMULACIÓN DE PREGUNTAS

Las respuestas a inquietudes o preguntas relacionadas con los presentes Términos de Referencia, que surjan por parte de los Proponentes, deberán ser presentadas mediante correo electrónico remitido a info@innpulsacolombia.com y dirigido a **INNPULSA COLOMBIA**, indicando en el asunto el nombre y número de la convocatoria.

5.10. RESPUESTA DE PREGUNTAS

INNPULSA COLOMBIA, conforme al calendario establecido en los presentes términos de referencia, publicará en su página web <https://innpulsacolombia.com/> las respuestas a las inquietudes formuladas por los Proponentes en un documento titulado "Preguntas frecuentes". Será responsabilidad de los interesados consultar de forma periódica las respuestas a las preguntas formuladas.

5.11. CIERRE DE LA CONVOCATORIA

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.innpulsacolombia.com>

El proponente deberá presentar su propuesta, teniendo en cuenta la información requerida en los presentes términos de referencia, sus anexos y los siguientes aspectos:

Para la presentación de las propuestas, el proponente deberá enviar al Correo electrónico info@innpulsacolombia.com desde una dirección electrónica institucional de la entidad proponente, con el siguiente formato de correo:

ASUNTO: Postulación (Nombre de la entidad proponente) MODA INN.

"Señor IGNACIO GAITÁN VILLEGAS"

Presidente INNPULSA Colombia, por medio de la presente, radico el proyecto "Nombre del Proyecto" a la convocatoria MODA INN. Envío adjunto los documentos para iniciar con el proceso de evaluación correspondiente.

Atentamente:

Nombre: Empresa/ Entidad:

Cargo:

Correo electrónico:

Tel. Fijo:

Celular:

Para los efectos de este proceso de selección, se advierte a los proponentes que la fecha y hora que será tomada en cuenta como válida, es la que se vea reflejada como ingreso a la bandeja de entrada del correo dispuesto por **INNPULSA COLOMBIA** para la recepción de las propuestas y la misma no deberá exceder el horario establecido como límite de cierre de convocatoria de acuerdo con el

numeral **5.8 CRONOGRAMA.**

Si el proponente envía más de un correo electrónico para su postulación con el mismo proyecto se tomará para el proceso de evaluación el último correo recibido.

Los correos electrónicos recibidos después de la fecha y hora de cierre de la convocatoria se considerarán presentadas de forma EXTEMPORÁNEA, por lo que serán rechazadas. Una vez radicada la propuesta, no podrá ser modificada, ni se podrá adjuntar ningún tipo de información adicional, a menos que lo haya requerido expresamente de oficio **INNPULSA COLOMBIA.**

La presentación de la propuesta implica que el proponente acepta todas las condiciones y obligaciones establecidas en los Términos de Referencia y sus adendas.

Es responsabilidad del proponente enviar todos los documentos y anexos correspondientes, el correo de confirmación no realiza verificación de documentos enviados.

La fecha y hora de cierre no se modificará o aplazará, salvo que **INNPULSA COLOMBIA** lo considere conveniente. La ampliación del plazo se dará a conocer mediante adenda que se publicará en www.innpulsa.com antes de la fecha de cierre.

CAPITULO VI- TÉRMINOS JURÍDICOS

6.1. ADENDAS

INNPULSA COLOMBIA comunicará mediante adendas, las aclaraciones y modificaciones que encuentre conveniente hacer a estos Términos de Referencia. Estas serán informadas mediante publicación en su página web.

Todas las adendas deberán ser tenidas en cuenta por los Proponentes al formular su propuesta y formarán parte de estos Términos de Referencia.

6.2. INTERPRETACIÓN Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA

El participante deberá examinar todas las instrucciones, condiciones, especificaciones, formularios, anexos, adendas y documentos aclaratorios que hagan parte de esta convocatoria, todo lo cual constituye la fuente de información para la elaboración de la propuesta.

Las interpretaciones o deducciones que el proponente haga de lo establecido en estos términos de referencia serán de su exclusiva responsabilidad.

6.3. DOCUMENTOS Y PRELACIÓN

Son documentos de la convocatoria, los términos de referencia y todos sus anexos si los hubiere; así como todas las Adendas que **INNpulSA COLOMBIA** expida con posterioridad a la fecha de publicación de los presentes términos.

En caso de existir contradicciones entre los documentos mencionados se seguirán las siguientes reglas:

- a) Si existe contradicción entre un Anexo y los Términos de Referencia, prevalecerá lo establecido en los Términos.
- b) Siempre prevalecerá la última Adenda publicada sobre cualquier otro documento.
- c) En caso de contradicción en los Términos de Referencia, sus Adendas y el contrato, prevalecerá lo establecido en el contrato.

6.4. GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA OFERTA.

Cada Proponente deberá incluir en su propuesta una garantía de seriedad de la oferta expedida por una compañía de seguros vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia, con una suma asegurada igual al veinte por ciento (20%) del valor total de la propuesta, es decir, el equivalente a la sumatoria de los recursos de contrapartida más recursos de cofinanciación.

La garantía deberá ajustarse a los presentes Términos de Referencia y a las disposiciones legales vigentes y ser válida por un periodo de seis (6) meses contados a partir de la fecha de presentación de la propuesta.

La garantía de seriedad de la oferta deberá ser emitida a favor de la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. Fiducoldex, actuando como vocera del P.A. INNpulSA COLOMBIA NIT 830.054.060 -5, expedida en formato para entidades particulares por una compañía aseguradora debidamente aprobada y vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia, acompañada del recibo de pago o certificación de no expiración por falta de pago, la cual se hará efectiva si el proponente retira su propuesta dentro del período de validez estipulado, o si habiéndosele adjudicado el contrato no cumple con los requisitos establecidos para la firma del mismo o se niega a celebrar el contrato respectivo o no presenta las garantías del Contrato establecidas en estos Términos de Referencia o en el Contrato.

6.5. HABEAS DATA

Al momento de presentar la propuesta los proponentes autorizan a la Fiduciaria Colombiana de

Comercio Exterior S.A. FiducolDEX, a la Unidad de Gestión Empresarial y al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a procesar, recolectar, almacenar, usar, actualizar, transmitir, poner en circulación y en general, aplicar cualquier tipo de tratamiento a la información personal y del proponente a la que tengan acceso en virtud de la propuesta presentada, todo lo anterior conforme a las políticas de protección de datos en Colombia. .

6.6. PERÍODO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

La Propuesta tendrá un periodo de validez de seis (6) meses, contados a partir de la fecha de radicación de la propuesta.

6.7. CIERRE ANTICIPADO

INNPULSA COLOMBIA se reserva el derecho de cerrar anticipadamente la presente convocatoria, si así conviene a sus intereses, sin necesidad de dar explicación alguna a los proponentes y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal cierre se pudiera generar a alguno de los proponentes.

6.8. RECHAZO DE PROPUESTAS

En la etapa del proceso de evaluación que proceda, podrán ser rechazadas las Propuestas en las que:

- La información enviada al correo electrónico que no cumpla con lo indicado en el numeral 5.2. DOCUMENTACIÓN PARA PRESENTAR
- No se presente la PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA (Anexo No. 4)
- Cuando el proponente no cumpla con las condiciones establecidas en la presente convocatoria.
- Se haya presentado la propuesta en forma subordinada al cumplimiento de cualquier condición.
 - Se incluya información que no sea veraz.
 - Cuando la propuesta sea radicada de forma extemporánea.
 - Se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.
 - El Proponente o alguno de sus relacionados se encuentra reportado en alguna de las listas de consulta de FIDUCOLDEX, caso en el cual la propuesta se considera rechazada inmediatamente. (Previo al proceso de Evaluación, INNPULSA COLOMBIA hará la consulta de control previo de LA/FT al Proponente y a sus relacionados).
 - Así mismo, en cumplimiento del artículo 60 de la Ley 610 de 1999, INNPULSA COLOMBIA realizará consulta del proponente en el Boletín de Responsables Fiscales de la Contraloría General, y en caso de que éste se encuentre reportado se rechazará la propuesta de forma inmediata.

- Si se presentan durante el proceso de radicación de propuestas o la evaluación reclamaciones por derechos de autor en todo o parte, sobre las metodologías implementadas.
- El Proponente que haya sido condenado por delitos contra la Administración Pública, estafa, abuso de confianza que recaigan sobre los bienes del Estado, utilización indebida de información privilegiada, lavado de activos o soborno transnacional.
- Se verifique objetivamente que la propuesta de intervención es una réplica idéntica de otra propuesta presentada a INNPULSA COLOMBIA o a otra entidad Pública para ser cofinanciada.
- Cuando no se presente el proponente a sustentar la propuesta ante el panel evaluador, en la fecha y hora establecida por INNPULSA.
- Porque la propuesta se encuentra en contra de los intereses de INNPULSA COLOMBIA, esto sin necesidad de dar explicación alguna al proponente.

CAPITULO VII. ASIGNACIÓN DE RECURSOS, VINCULACIÓN Y CONTRATACIÓN

7. PROCESO DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y CONTRATACIÓN

7.1. ORDEN DE ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS

Los recursos de cofinanciación serán entregados a los proponentes a quienes se determinó que, una vez surtido el proceso de evaluación, su propuesta fue declarada VIABLE, atendiendo el orden de puntaje obtenido en la evaluación de viabilidad, iniciando con la propuesta de mayor puntaje y las siguientes hasta agotar los recursos siempre que haya presentado los documentos requeridos y oportunamente para realizar el proceso de vinculación y que dicho concepto haya resultado favorable.

No obstante, si una vez asignados los recursos de cofinanciación de acuerdo con lo indicado en el párrafo anterior, resultare un saldo remanente que no cubra el valor de la propuesta siguiente en el orden de viabilidad, INNPULSA COLOMBIA podrá asignar dichos recursos a la propuesta cuyo valor se encuentre dentro del margen de los recursos remanentes atendiendo en todo caso el orden de puntaje obtenido en la viabilidad.

Los recursos de cofinanciación aprobados de aquel que haya obtenido el puntaje requerido en la evaluación de viabilidad, que no presente los documentos establecidos en el proceso de vinculación o que por alguna circunstancia no tenga concepto favorable de vinculación, serán reasignados a las propuestas viables que continúen en la lista de espera.

7.2. PROCESO DE VINCULACIÓN

Previo a la suscripción del contrato, FIDUCOLDEX S.A. como vocera del patrimonio autónomo **INNPULSA COLOMBIA** procederá a realizar el proceso de vinculación a todos aquellos proponentes

y propuestas declaradas viables, atendiendo el orden de puntaje obtenido en la evaluación de viabilidad, iniciando con la propuesta de mayor puntaje y las siguientes hasta agotar los recursos.

Para este proceso se requerirá a los proponentes seleccionados que, dentro del plazo establecido por **INNPULSA COLOMBIA**, presente los formatos de INSCRIPCIÓN DE PROVEEDOR FTGAD15 y FORMULARIO SOLICITUD DE VINCULACIÓN PERSONA JURÍDICA FTGRI23, los cuales deberán radicarse en la Calle 28 No 13A – 24, Piso 6° Torre B Edificio Museo del Parque de Bogotá D.C., 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 un delegado del INNPULSA, la cual tendrá por objeto validar la vinculación del Proponente de acuerdo con el procedimiento de vinculación de clientes establecido por Fiducoldex, 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, INNPULSA 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.

Previo a la asignación de recursos del contrato, FIDUCOLDEX S.A. como vocera del patrimonio autónomo INNPULSA procederá a realizar el proceso vinculación a todos aquellos proponentes y propuestas declarados viables, atendiendo el orden de puntaje obtenido en la evaluación de viabilidad, iniciando con la propuesta de mayor puntaje y las siguientes hasta agotar los recursos.

NOTA: FORMULARIO SOLICITUD DE VINCULACIÓN PERSONA JURÍDICA FTGRI23 Los proponentes, entendidos como las personas jurídicas y las personas naturales que la integran, serán objeto de verificación en las listas internacionales vinculantes para Colombia, de conformidad con las Circulares expedidas por la Superintendencia Financiera y el Manual SARLAFT de FIDUCOLDEX – INNPULSA COLOMBIA.

7.3. SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

Una vez superada la etapa de elegibilidad, viabilidad y vinculación, los proponentes seleccionados deberán presentarse para la suscripción del contrato.

Los recursos incluidos dentro de la propuesta (contrapartidas y cofinanciación) sólo podrán ser utilizados una vez se perfeccione el contrato entre el Proponente e INNPULSA y se cumplan los requisitos para su ejecución. En caso de que el Proponente disponga de los recursos o realice actividades previas a esta fecha, estos no serán validados como parte de la ejecución financiera de la propuesta, salvo el rubro correspondiente a legalización del contrato que va con cargo a la contrapartida propuesta.

La guía de presentación de propuestas aprobada, con todos sus anexos será parte integrante del contrato.

Una vez superado el proceso de vinculación, se procederá a suscribir el Contrato de Cofinanciación, que se encuentra publicado y que hace parte de la presente invitación (Ver anexo No. 3) y pagaré y carta de instrucciones (ver anexo No. 5), INNPULSA se reserva el derecho de incluir otras regulaciones al contrato o modificar las aquí indicadas.

NOTA: INNPULSA COLOMBIA, se reserva el derecho de suscribir o no el contrato derivado de la presente convocatoria, sin necesidad de dar explicación alguna a los proponentes y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal cierre o rechazo se pudiera generar a alguna de las entidades que presentaron propuesta.

7.4. INCUMPLIMIENTO EN EL PERFECCIONAMIENTO Y/O SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

Si los adjudicatarios no suscriben y perfeccionan el contrato dentro del término requerido, **INNPULSA COLOMBIA** podrá adjudicar el contrato al proponente que obtuvo el segundo lugar en calificación, siempre y cuando su propuesta sea igualmente favorable, sin menoscabo de las acciones legales a que haya lugar.

7.5. EXIMENTES DE RESPONSABILIDAD

Cuando los proponentes no cumplan con los requisitos para contratar o no reúnan las condiciones exigidas, es entendido que no adquieren ningún derecho y INNPULSA COLOMBIA no asume ninguna responsabilidad.

7.6. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN

Los recursos de cofinanciación entregados deberán manejarse en una cuenta corriente destinada específicamente para este propósito. Se deberá proveer la certificación bancaria respectiva.

Cualquier uso diferente de los recursos de cofinanciación para finalidades distintas a las que estén destinadas, puede constituir un fraude de subvenciones en los términos del artículo 403-A del código

Penal.

Así mismo, el proponente deberá llevar por separado un centro de costos para la contabilidad de la propuesta presentada a iNNpulsa Colombia, así como, mantener información y documentación que permita hacer verificaciones en terreno.

Todos los proponentes y usuarios finales que reciban recursos de cofinanciación de INNPULSA, asumen el compromiso de entregar información cualitativa y cuantitativa relacionada con la intervención objeto de la propuesta, durante su ejecución y hasta por un período de tres (3) años después de la liquidación de este, a INNPULSA o a la persona natural o jurídica autorizada por dicha institución o que haga sus veces.

Finalmente, el proponente - contratista deberá otorgar a la interventoría, a la administración de INNPULSA o a quien este designe, todas las facilidades y colaboración necesaria para visitar y verificar en el lugar de ejecución las actividades desarrolladas y los gastos efectuados con cargo a la propuesta presentada a iNNpulsa Colombia.

El proponente utilizará y diligenciará la totalidad de los formatos y/o anexos que se suministren, sin modificar su tenor literal y/o su sentido.

7.7. DEVOLUCIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas declaradas NO ELEGIBLES, NO VIABLES O RECHAZADAS, serán devueltas en su totalidad al Proponente. INNPULSA 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, posterior a la notificación de INNPULSA, informando la condición de no elegible y/o no viable y/o rechazada. Cumplido este plazo, si el Proponente no reclama la documentación, se procederá con su destrucción.

7.8. CONTRATO DE COFINANCIACIÓN Y PAGARÉ.

Previo al desarrollo de la intervención, los proponentes suscribirán un contrato de cofinanciación con Fiducoldex, como administrador de INNPULSA cuya minuta con las condiciones específicas se encuentra publicada como anexo a esta invitación (Por favor consultar dicho documento para verificar las condiciones de suscripción de los contratos, dado que hacen parte de la presente invitación) y un pagaré con carta de instrucciones (Anexo No. 5)

7.9. ANEXOS

Anexo 1: Carta de presentación de la propuesta

Anexo 2: Certificado de contrapartida y origen de recursos.

Anexo 3: Minuta del Contrato de Cofinanciación

Anexo 4: Guía propuesta técnica y económica

Anexo 5: Pagaré y carta de instrucciones.