

UNIDAD DE GESTIÓN DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL

TÉRMINOS DE REFERENCIA

**CONVOCATORIA NACIONAL PARA LA ENTREGA DE RECURSOS DE COFINANCIACIÓN A
PROYECTOS QUE TENGAN POR OBJETO EL APOYO A LA IMPLEMENTACIÓN DE
SOLUCIONES DE COMERCIO ELECTRÓNICO, INCLUYENDO LA REALIZACIÓN DE PAGOS
EN LÍNEA EN LAS MIPYME COLOMBIANAS –**

UGCE - FTIC005-2015

Bogotá D.C. Agosto de 2015

TABLA DE CONTENIDO

1	SECCION 1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA.....	5
1.1	ANTECEDENTES DE LA CONVOCATORIA	5
1.1.1	<i>ELEMENTOS DE LA VISIÓN ESTRATÉGICA DEL MINISTERIO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES.....</i>	5
1.1.2	<i>EL COMERCIO ELECTRÓNICO COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYME COLOMBIANAS.....</i>	7
1.1.3	<i>LA UNIDAD DE GESTIÓN DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL.....</i>	7
2	SECCION 2. DEFINICIONES.....	11
3	SECCION 3. LA CONVOCATORIA	16
3.1	JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA.....	16
3.1.1	<i>COMPETITIVIDAD Y ACCESO A NUEVOS MERCADOS.....</i>	16
3.1.2	<i>VENTAJAS Y OPORTUNIDADES REPORTADAS POR EL COMERCIO ELECTRÓNICO.....</i>	17
3.2	OBJETO DE LA CONVOCATORIA.....	18
3.3	ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA	18
3.3.1	<i>PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA.....</i>	18
3.3.2	<i>COFINANCIACIÓN DE LOS PROYECTOS.....</i>	18
3.3.2.1	COFINANCIACIÓN.....	19
3.3.2.2	CONTRAPARTIDA.....	21
3.3.3	<i>RUBROS NO COFINANCIABLES.....</i>	22
3.4	ESTRUCTURA Y DURACIÓN DE LOS PROYECTOS DE LA CONVOCATORIA.....	23
3.4.1	<i>ESTRUCTURA DE LOS PROYECTOS DE LA LÍNEA 1 B2B.....</i>	23
3.4.1.1	ETAPA 1 - PREPARACIÓN	23
3.4.1.2	ETAPA 2 - EJECUCIÓN	24
3.4.1.3	ETAPA 3 - OPTIMIZACIÓN Y SOPORTE.....	25
3.4.2	<i>ESTRUCTURA DE LOS PROYECTOS DE LA LÍNEA 2 B2C.....</i>	25
3.4.2.1	ETAPA 1 - PREPARACIÓN	26
3.4.2.2	ETAPA 2 - EJECUCIÓN.....	27
3.4.2.3	ETAPA 3 - OPTIMIZACIÓN Y SOPORTE.....	28
3.5	CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA.....	29
3.6	COBERTURA GEOGRÁFICA.....	29
4	MODELO DE OPERACIÓN DE LA CONVOCATORIA.....	29
4.1	APERTURA DE LA CONVOCATORIA.....	30
4.2	FORMULACIÓN DE INQUIETUDES	30
4.3	PUBLICACIÓN DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS.....	30
4.4	JORNADAS DE DIFUSIÓN Y ORIENTACIÓN	30
4.5	PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS.....	31

4.5.1	<i>PROPONENTES</i>	31
4.5.1.1	REQUISITOS GENERALES PARA TODOS LOS PROPONENTES	31
4.5.1.2	QUIÉNES PUEDEN SER PROPONENTES EN LA LÍNEA 1 B2B:	32
4.5.1.3	QUIÉNES PUEDEN SER PROPONENTES EN LA LÍNEA 2 B2C:	33
4.5.1.4	QUIÉNES NO PUEDEN SER PROPONENTES EN LA CONVOCATORIA:.....	34
4.5.1.5	CANTIDAD DE PROPUESTAS POR PROPONENTE	34
4.5.2	<i>USUARIOS FINALES</i>	34
4.5.2.1	QUIENES PUEDEN SER USUARIOS FINALES EN LA LÍNEA 1 B2B	34
4.5.2.2	QUIENES PUEDEN SER USUARIOS FINALES EN LA LÍNEA 2 B2C	35
4.5.2.3	QUIENES NO PUEDEN SER USUARIOS FINALES EN LA LÍNEA 1 B2B.....	35
4.5.3	<i>GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA PROPUESTA</i>	35
4.5.3.1	MONTO DE LA GARANTÍA DE SERIEDAD.....	36
4.5.3.2	PLAZO DE LA GARANTÍA DE SERIEDAD.....	36
4.5.4	<i>INSTRUCCIONES GENERALES PARA PRESENTAR LA PROPUESTA</i>	36
4.5.5	<i>ESTUDIOS PREVIOS</i>	37
4.5.6	<i>ADENDAS</i>	37
4.5.7	<i>LUGAR Y PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS</i>	38
4.5.8	<i>IDIOMA</i>	38
4.5.9	<i>MONEDA</i>	38
4.5.10	<i>DOCUMENTACIÓN REQUERIDA EN LA PROPUESTA</i>	38
4.5.10.1	DOCUMENTACIÓN EN MEDIO FÍSICO.....	38
4.5.10.2	DOCUMENTACIÓN EN MEDIO MAGNÉTICO.....	40
4.5.11	<i>ESTRUCTURA Y CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA</i>	41
4.5.12	<i>MODIFICACIONES Y AJUSTES DE LAS PROPUESTAS PRESENTADAS</i>	42
4.5.13	<i>RECHAZO DE PROPUESTAS</i>	43
4.6	<i>EVALUACIÓN DE PROPUESTAS</i>	43
4.6.1	<i>ETAPA 1: ANÁLISIS DE ELEGIBILIDAD</i>	44
4.6.2	<i>ETAPA 2: ANÁLISIS DE VIABILIDAD</i>	45
4.6.2.1	CAPACIDAD DEL PROPONENTE.....	46
4.6.2.2	ESTRUCTURA Y COHERENCIA DE LA PROPUESTA TÉCNICA	47
4.6.2.3	COHERENCIA Y RACIONALIDAD DE LA PROPUESTA ECONÓMICA	48
4.6.3	<i>CALIFICACIÓN DE LA PROPUESTA</i>	48
4.6.4	<i>DEVOLUCIÓN DE PROPUESTAS</i>	48
4.7	<i>ASIGNACIÓN DE RECURSOS</i>	49
4.7.1	<i>ADMINISTRADOR DE LOS RECURSOS DE COFINANCIACIÓN</i>	49
4.8	<i>IMPOSIBILIDAD DE ASIGNAR LOS RECURSOS SOLICITADOS</i>	49
4.9	<i>CONTRATACIÓN</i>	49
4.10	<i>DESEMBOLSO DE LOS RECURSOS DE COFINANCIACIÓN</i>	50
4.11	<i>CIERRE DE LA CONVOCATORIA</i>	50
4.12	<i>DECLARATORIA DE DESIERTA</i>	50
5	TÉRMINOS JURÍDICOS	50

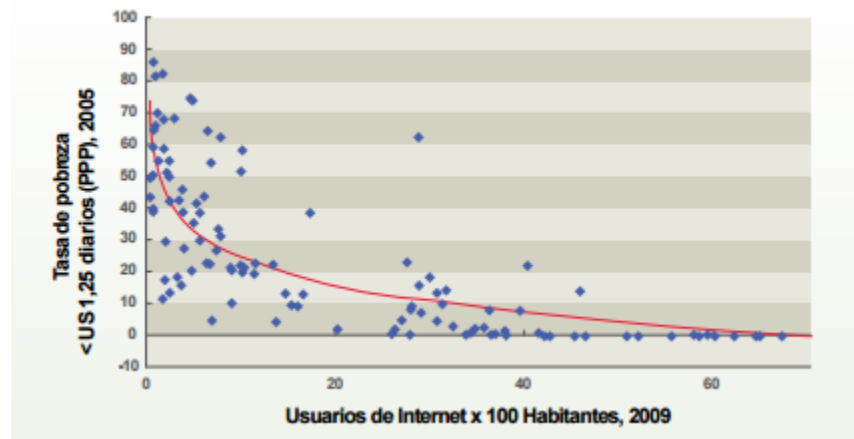
5.1	RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE.....	50
5.2	DIVULGACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA	51
5.3	ACCESO A LA DOCUMENTACIÓN.....	51
5.4	VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA.....	51
5.5	CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN	51
5.6	DIFUSIÓN, TRANSFERENCIA Y UTILIZACIÓN DE RESULTADOS	52
5.7	PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL DE LOS RESULTADOS	53
5.8	HABEAS DATA	53
5.9	ADENDAS.....	53
5.10	CLÁUSULA DE RESERVA.....	53
5.11	SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO	54
5.11.1	<i>GARANTÍAS DEL CONTRATO.....</i>	54
5.11.2	<i>OBLIGACIONES DE LA UNIDAD.....</i>	55
5.11.3	<i>OBLIGACIONES DEL PROPONENTE.....</i>	56
5.11.4	<i>INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL</i>	56
5.12	IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES	57
5.13	REINTEGROS.....	57
5.14	INTERVENTORÍA	57
5.15	CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN.....	58
5.16	LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO.....	58
5.17	EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDADES.	59

1 SECCION 1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA

1.1 ANTECEDENTES DE LA CONVOCATORIA

1.1.1 ELEMENTOS DE LA VISIÓN ESTRATÉGICA DEL MINISTERIO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES¹

Las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) han dejado de ser una curiosidad tecnológica exclusiva de algunos pocos para convertirse en una herramienta esencial para el desarrollo de los países. Como lo confirman varios estudios, el desarrollo de la industria TIC y la masificación del uso de Internet conllevan importantes beneficios sociales y económicos. Este impacto es especialmente importante en los países en vías de desarrollo. Distintos estudios han encontrado que existe una correlación directa entre la penetración y el uso de Internet, la apropiación de las TIC, la generación de empleo y la reducción de la pobreza. Por ejemplo, un estudio de las Naciones Unidas [UNCTAD2010] muestra cómo existe una clara correlación entre el número de usuarios de Internet y la tasa de pobreza de los países (Figura 1).



El crecimiento de la industria TIC genera nuevos empleos en los países en vías de desarrollo.

¹ http://www.mintic.gov.co/images/MS_VIVE_DIGITAL/archivos/Vivo_Vive_Digital.pdf

En contraste con los empleos en sectores tradicionales como la agricultura y la manufactura, los empleos TIC generados están alineados con las nuevas economías de servicios. Así, estos empleos son competitivos internacionalmente y normalmente mejor remunerados. Un estudio reciente de Raul Katz, de la Universidad de Columbia [KATZ, 2010], revela que, en el caso de Chile, aumentar la penetración de Internet en 10 puntos porcentuales, puede llegar a reducir el desempleo en un 2%. Cada nuevo empleo en la industria TIC genera además empleos en otros sectores de la economía. En países como Filipinas, cada nuevo empleo directo generado en esta industria genera entre 2 y 3 empleos adicionales en la economía [BPAP, 2009]. En la India, por cada nuevo empleo del sector TIC, se generan aproximadamente 3,6 empleos adicionales [NASSCOM, 2010]. Para los países latinoamericanos, se estima que este efecto multiplicador es de 2,4 [KATZ, 2009]. Es decir, que por cada nuevo empleo en el sector TIC, habrá entre 2 y 3 nuevos empleos adicionales generados en la economía.

Con base en las anteriores consideraciones y a partir de las lecciones aprendidas y logros obtenidos con el Plan Vive Digital 1, que estuvo orientado a la consolidación de la autopista nacional de la información, el Ministerio TIC ha presentado el Plan Vive Digital 2 el cual, reconociendo que el mundo tiene un déficit de aplicaciones para la base de la pirámide y que desarrollar para este segmento puede tener un impacto global, ahora pretende:

1. Consolidar el ecosistema digital en el componente de aplicaciones, posicionando a Colombia como el líder mundial en el aprovechamiento de las TIC para el desarrollo socioeconómico y en la adopción de TIC en sectores de alto impacto para reducir pobreza, desplegando aplicaciones en los sectores: Agricultura, Justicia, Educación, Salud y MiPyME.
2. Consolidar también el ecosistema digital en los componentes de:
 - a. Usuarios: Implementando una estrategia Nacional de apropiación en TIC,
 - b. Infraestructura: Consolidando el acceso a Banda Ancha móvil 4G y Televisión Digital en Hogares, Población rural, y MiPyME
 - c. Servicios: Mediante el acceso a terminales, tecnologías para educar y mejoras en la regulación.
3. Propagar las tic en las regiones: El plan requiere la participación activa de las regiones pues representa la oportunidad de consolidar: La institucionalidad, las

políticas TIC regionales, los clúster regionales de innovación en TIC orientados a vocaciones productivas y Fortalecer la formulación y ejecución de planes e iniciativas TIC.

1.1.2 EL COMERCIO ELECTRÓNICO COMO ESTRATEGIA DE DESARROLLO Y COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYME COLOMBIANAS.

El comercio electrónico se puede definir como la compra-venta de productos y servicios a través de sistemas electrónicos, principalmente Internet.

La realidad actual de Internet muestra la influencia de este medio sobre prácticamente todos los ámbitos de actividad humana, por lo cual se prefiere dar un enfoque más amplio a la definición de comercio electrónico para hablar de este como el conjunto de herramientas informáticas que apoyan la compraventa de productos y servicios, independientemente de dónde se realice el pago final de los mismos.

En el mundo existen cerca de 2.300 millones de usuarios de Internet, lo que representa un tercio de la población mundial. En Colombia el primer Plan Vive Digital del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, que inició en 2010, cumplió la meta de pasar de 2,2 a 8,8 millones de usuarios de internet. La nueva meta señalada por el Plan Vive Digital 2.0 es multiplicar por tres la cantidad de accesos hasta llegar a 27 millones para 2018, lo que significa que en los hogares se pasará de una penetración actual de 50 de cada 100 hogares con el servicio, a 63 de cada 100. En las pequeñas y medianas empresas la meta es pasar de 60% actual a 70%. Se estima que 80 de cada 100 colombianos accede a internet por algún método. La meta a 2018 es llegar a 10% más.

Cada uno de estos usuarios de la red, empresas y personas, es potencial cliente para el comercio electrónico, lo cual permite creer que no existe otro canal de venta con mayor potencial que el medio electrónico ofrecido por Internet.

1.1.3 LA UNIDAD DE GESTIÓN DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL

En las bases de la Ley 1753 de 2015, Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, (TODOS POR UN NUEVO PAÍS) se establece como una de las estrategias para la Competitividad Estratégica e Infraestructura del país, el Fortalecimiento de las Capacidades Tecnológicas

de las Empresas y en este sentido el apoyo a los Encadenamientos Productivos toma especial importancia.

“El tercer objetivo está orientado a ampliar tanto los encadenamientos horizontales como los encadenamientos verticales de las empresas. En relación con los encadenamientos verticales se buscará crear competencias y capacidades tecnológicas en los proveedores de bienes y servicios de las medianas y grandes empresas (empresas ancla). En cuanto a los encadenamientos horizontales se buscará aprovechar economías de aglomeración para mejorar la productividad y competitividad en el mercado. Para ello se continuará apoyando mediante recursos de cofinanciación no reembolsables proyectos y actividades dirigidas a fortalecimiento de las cadenas productivas desde Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Mediana Empresa”

Por otro lado, en las bases de la misma ley, se establece que Bancoldex, como banco de crecimiento empresarial del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, ajustará su oferta de servicios financieros y no financieros acorde con la política de desarrollo productivo, y continuará la administración del Programa de Transformación Productiva (PTP), y La Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial.

A su turno, el artículo 13 de la Ley 1753 de 2015 (Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018) estableció en relación con el Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Art. 44 Ley 1450 de 2011) y con la Unidad de Desarrollo e Innovación (Art. 46 Ley 1450 de 2011) lo siguiente:

Artículo 13º. Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y Unidad de Desarrollo e Innovación: Unifíquese en un sólo patrimonio autónomo El Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y Unidad de Desarrollo e Innovación, creados por la Ley 590 de 2000 y 1450 de 2011. Este patrimonio autónomo, se registrará por normas de derecho privado, y será administrado por el Banco de Comercio Exterior S.A. (Bancóldex), de acuerdo con los lineamientos

que fije el Gobierno Nacional a través de la Política pública que para el efecto defina el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

Los recursos que integrarán el patrimonio autónomo son los siguientes:

1. Recursos provenientes del Presupuesto General de la Nación.
2. Recursos aportados por las entidades nacionales, territoriales o por particulares a través de convenios o transferencias.
3. Donaciones.
4. Recursos de cooperación nacional o internacional.
5. Rendimientos financieros generados por los recursos entregados, los cuales se reinvertirán de pleno derecho en el vehículo.
6. Las utilidades del Banco de Comercio Exterior (Bancóldex) previa aprobación del CONPES.
7. Los demás recursos que obtenga o se le asignen a cualquier título.

Los gastos de funcionamiento y administración en que incurra por la operación de este patrimonio se reintegrarán a Bancóldex.

El 15 de julio de 2015, entre Bancóldex y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo se suscribió el Convenio Marco Interadministrativo 375 el cual tiene por objeto dar cumplimiento a lo ordenado en los artículos 11 y 13 de la Ley 1753 de 2015.

A partir de la suscripción del mencionado Convenio, se generó la Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial que es el Patrimonio Autónomo que recoge a los programas Unidad de Desarrollo e Innovación (Art. 46 de la Ley 1450 de 2011) y a El Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Art. 44 de la Ley 1450 de 2011).

En este sentido y con la finalidad de contribuir con la iniciativa del Estado de intervenir en el sector de tecnologías de la información y las comunicaciones, EL FONDO TIC y Bancóldex –FMI (hoy Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial) celebraron el Convenio Interadministrativo No. 494 de 2011, el cual tenía por objeto: “aunar recursos y capacidades de orden técnico, tecnológico, administrativo y financiero por parte del FONDO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES – FONTIC y LA

UNIDAD, para la ejecución de convocatorias regionales y sectoriales que, en el marco de la iniciativa MiPyME Digital y a través de la generación de competencias y capacidades en TIC así como el monitoreo y difusión de las mismas, lleven a incrementar el uso y apropiación de aplicaciones y contenidos digitales así como la masificación de TIC en las MiPyME colombianas a través de los aportes para fomento que realice el FONTIC y LA UNIDAD utilizando como herramienta la cofinanciación no reembolsable de proyectos tecnológicos que permitan mejorar la productividad y competitividad de las MiPyME, bajo la normativa y esquema de operación que rige a LA UNIDAD”.

Por lo anterior, EL FONDO TIC y Bancóldex –FMI (hoy Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial) trabajaron en el diseño, ejecución, control, seguimiento, y supervisión de la “Convocatoria Nacional para el apoyo a la implementación de aplicaciones informáticas que mejoren la conectividad de las MiPyME colombianas” para que gremios, cámaras de comercio, asociaciones empresariales y empresas ancla que cuenten con MiPyME en su cadena productiva (como comercializadores, proveedores o asociados del sector), apoyen y apadrinen MiPyME en su sector para llevarles aplicaciones que impacten positivamente su negocio, con la cual se concluyó la primera fase del propósito de masificar el uso de internet en las empresas colombianas.

De acuerdo con las cifras presentadas por el Ministerio TIC en su informe de rendición de cuentas 2014, existe todavía un porcentaje de Micro y Pequeñas Empresas que no cuentan con conexión a Internet, por lo cual resulta conveniente dar continuidad, mediante una tercera fase, a la iniciativa desplegada con las dos ediciones anteriores de la “Convocatoria Nacional para el apoyo a la implementación de aplicaciones informáticas que mejoren la conectividad de las MiPyME colombianas” mencionada en líneas previas.

Por lo anterior y en virtud de lo establecido por el artículo 45 de la Ley 1450 de 2011 y, con el propósito de aunar recursos y capacidades de orden técnico, tecnológico, administrativo y financiero para la ejecución de convocatorias regionales y sectoriales, que en el marco de la iniciativa MIPYME DIGITAL y a través de la generación de competencias y capacidades en TIC y el monitoreo y difusión de las mismas, lleven a incrementar el uso y apropiación de aplicaciones y contenidos digitales, así como la masificación de TIC en las MIPYME colombianas; el 13 de diciembre de 2013 EL FONDO TIC y Bancóldex –FMI (hoy Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial) suscribieron el Convenio No. 494 de 2011 el cual tiene por objeto: *“Aunar recursos y capacidades de orden técnico, tecnológico, administrativo y financiero por parte de El FONDO DE*

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES –FONTIC- Y LA UNIDAD para la ejecución de convocatorias regionales y sectoriales que en el marco de la iniciativa MiPyme Digital y a través de la generación de competencias y capacidad en TIC así como el monitoreo y difusión de las mismas, lleven a incrementar el uso y apropiación de aplicaciones y contenidos digitales así como la masificación de TIC en las MiPyme colombianas a través de los aportes para fomento que realicen el FONTIC y LA UNIDAD utilizando como herramienta la cofinanciación no reembolsable de proyectos tecnológicos que permitan mejorar la productividad y competitividad de las MiPyme, bajo la normatividad y esquema de operación que rige a LA UNIDAD.”

En desarrollo de lo anterior y para cumplir con los propósitos señalados por la Leyes 1450 de 2011 y 1753 de 2015 y al objeto del Convenio No. 494 de 2011, LA UNIDAD procede a realizar la apertura de la convocatoria nacional para el apoyo a iniciativas que propendan por la implementación de soluciones de comercio electrónico en las MiPYME colombianas.

2 SECCION 2. DEFINICIONES

Para efectos de la presente Convocatoria, se adoptan las siguientes definiciones:

B2B (Business to Business) Es una de las modalidades de comercio electrónico basada en la transmisión de información referente a transacciones comerciales, normalmente utilizando tecnología como el *Electronic Data Interchange* (EDI) para enviar electrónicamente documentos de negocio tales como pedidos de compra o facturas. En términos generales la expresión *business-to-business* no se encuentra limitada al entorno electrónico, sino que hace una referencia de exclusión para destacar el origen y destino de una actividad que, por antagonismo, no se refiere al B2C, B2G (business-to-Government), etc. Por ejemplo, el *business-to-business* aplica a la relación entre un fabricante y el distribuidor de un producto y también a la relación entre el distribuidor y el comercio minorista, pero NO a la relación entre el comerciante y su cliente final (consumidor), relación esta última que quedaría ajustada entonces al entorno del B2C (*business-to-consumer*).

B2C (Business to Consumer) La sigla B2C proviene del término "*Business to Consumer*", (de la empresa al consumidor). Es una de las modalidades de comercio electrónico y se

refiere a un modelo de negocio de comercio directo entre un proveedor y su cliente o usuario final, a través de medio electrónicos tales como Internet.

B2G (Business to Government). La sigla B2G proviene del término Business to Government que se refiere a las estrategias de uso de plataformas tecnológicas para optimizar los procesos de negociación entre empresas y el gobierno, a través del uso de portales especializados en administrar diferentes aspectos de la relación con la administración pública, tales como trámite de licencias, pago de impuestos, rendición de informes, contratación pública, etc.

BRECHAS. Son las necesidades específicas de fortalecimiento o mejoramiento de la conectividad y el uso de TIC en las MiPyME usuarias finales de la propuesta, identificadas por el proponente.

CADENA PRODUCTIVA. Es un conjunto de actividades que involucran desde la producción primaria de bienes intermedios hasta la comercialización de un producto en específico, siendo elementos críticos de la cadena los intermediarios que se insertan entre cada eslabón.

COMERCIO ELECTRÓNICO. El comercio electrónico es definido por los estudios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) como el proceso de compra, venta o intercambio de bienes, servicios e información a través de las redes de comunicación.

COMPUTACIÓN EN LA NUBE. La computación en la nube, conocida también como servicios en la nube, informática en la nube, o “Cloud Computing” por su término en Inglés, es un modelo técnico y de negocios que permite ofrecer servicios de computación a través de Internet, lo cual implica un cambio de un modelo de suministro de soluciones informáticas, que en un enfoque tradicional se entienden como un producto, a un nuevo modelo en el cual estas se entienden como un servicio.

La computación en la nube permite al usuario acceder a un catálogo de aplicaciones estandarizadas que responden a las necesidades de su negocio de forma flexible y adaptable, tanto en la funcionalidad como en el costo.

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 LA UNIDAD y garantizar su adecuada ejecución.

DESARROLLO DE CADENAS PRODUCTIVAS. Es un mecanismo que apoya la integración y fortalecimiento empresarial de MiPyME pertenecientes a la cadena de valor de una entidad tractora/ demandante o ancla, con el objetivo de incrementar la productividad y competitividad de sus actores.

ENTIDAD REPRESENTANTE. Corresponde a Gremios, Cámara de Comercio, Confederaciones de Empresarios, Organismos representantes, Asociaciones Productivas y organizaciones de economía solidaria u organizaciones solidarias de desarrollo² quienes actúan como proponentes en representación de sus empresas asociadas o afiliadas.

LA UNIDAD. Es la Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial, patrimonio autónomo bajo el cual se unifica El Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Art. 44 de la Ley 1450 de 2011) y la Unidad de Desarrollo e Innovación (Art. 46 de la Ley 1450 de 2011).

EMBUDO DE CONVERSIÓN (CONVERSION FUNNEL). Es un término técnico usado en operaciones de comercio electrónico para describir la ruta que sigue un cliente, desde un motor de búsqueda o un sitio en Internet, pasando por la plataforma de comercio electrónico hasta convertirse en una venta. La metáfora con el embudo se usa para describir el número decreciente en cada etapa del proceso.

EMPRESA. Para el efecto, se tendrá en cuenta la definición contenida en el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011, la cual al respecto establece: *“Para todos los efectos, se entiende por empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica,*

² Organizaciones Solidarias de Desarrollo: Son organizaciones sin ánimo de lucro que emplean recursos privados y gubernamentales para elaborar bienes y prestar servicios que benefician a la sociedad. En este sentido, hacen parte del sector solidario en tanto que sin ánimo de lucro participan en la construcción de una mejor sociedad, es decir, ejercen su derecho a solidarizarse. Para efectos de la ley 454 del 4 de agosto de 1998, denominase Economía Solidaria “al sistema socioeconómico, cultural y ambiental conformado por el conjunto de fuerzas sociales organizadas en formas asociativas identificadas por prácticas autogestionarias solidarias, democráticas y humanistas, sin ánimo de lucro para el desarrollo integral del ser humano como sujeto, actor y fin de la economía.”

en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, en el área rural o urbana. (...)”.

EMPRESA TRACTORA, DEMANDANTE O ANCLA. Es la empresa que jalona el crecimiento empresarial de las Mipyme que hacen parte de sus cadenas de distribución o proveeduría relacionadas con el producto/servicio del proponente, con el objetivo de incrementar la productividad y competitividad de los actores de la cadena productiva.

ESCENARIO DESEADO. Es el perfil que se pretende alcanzar o al que se pretende llevar a las MiPyME usuarias finales mediante la ejecución de la propuesta. El escenario deseado debe ser descrito en la propuesta presentada.

INTEGRACIÓN DE APLICACIONES. Es la articulación funcional entre dos o más aplicaciones informáticas con el propósito de suplir una necesidad no atendida.

MEJOR USO DE INTERNET. Para efectos de la presente convocatoria se entiende el mejor uso del internet como el uso efectivo de la conexión a internet para propósitos empresariales como consecuencia de la implementación de la plataforma de comercio electrónico.

MIPYME. En Colombia, y mientras se reglamenta el artículo 43 de la Ley 1450 de 2011, los parámetros vigentes para clasificar las empresas por su tamaño son los previstos en el artículo 2º de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 2º de la Ley 905 de 2004, así:

- 1. Mediana empresa:** a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, y b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.
- 2. Pequeña empresa:** a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, y b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes,
- 3. Microempresa:** a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores y b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

NECESIDAD NO ATENDIDA. Para la presente convocatoria son procesos de gestión empresarial o situaciones que tienen oportunidad de mejora y que pueden ser optimizados mediante aplicaciones informáticas.

PLATAFORMA DE COMERCIO ELECTRÓNICO. Es una plataforma de comercio electrónico o un conjunto de aplicaciones informáticas cuyo fin último es la realización de transacciones comerciales, incluyendo el pago, a través de Internet.

PROPONENTE. Los proponentes, de acuerdo con la línea temática en la que se presentan, se clasifican de la siguiente manera:

Línea 1 B2B (Business to Business) Empresas Privadas, Empresas Industriales y Comerciales del Estado, Sociedades de Economía Mixta o entidades públicas con régimen especial del derecho privado, que presentan una propuesta a la convocatoria, que involucra la intervención de las MiPyME proveedoras, distribuidoras y demás empresas pertenecientes a su cadena productiva; o Gremios, Cámara de Comercio, Confederaciones de Empresarios, Asociaciones Productivas y organizaciones de economía solidaria u organizaciones solidarias de desarrollo, que presenta una propuesta a la convocatoria, para implementar soluciones de comercio electrónico B2B en las MiPyME pertenecientes al sector que representan.

Línea 2 B2C (Business to Consumer) Además de las anteriores, Empresas proveedoras de servicios o plataformas tecnológicas para el comercio electrónico, que presentan una propuesta a la convocatoria para implementar soluciones de comercio electrónico B2C en MiPyME colombianas.

PROPUESTA. Es la oferta que presenta un proponente, de acuerdo con la Guía de Presentación de Propuestas de esta Convocatoria.

PROYECTO. Es la propuesta que ha cumplido con los criterios de elegibilidad y viabilidad por parte de LA UNIDAD y a la cual se le desembolsarán los recursos de cofinanciación.

RECURSOS DE COFINANCIACIÓN. Es el aporte en dinero, de carácter no reembolsable, destinado por LA UNIDAD para cubrir un porcentaje del total de la propuesta aprobada en esta Convocatoria.

RECURSOS DE CONTRAPARTIDA. Es el aporte destinado por el proponente o gestionado por este, para la financiación de las actividades de la propuesta. Estos recursos son complementarios a los recursos de cofinanciación. Los recursos de contrapartida deberán

cumplir con los lineamientos establecidos en el numeral 3.3.2.2 - Contrapartida-, de estos Términos de Referencia.

SECTOR PRIMARIO. Se define como sector primario a los siguientes sectores: agropecuario, caza, pesca, silvicultura, explotación de minas y canteras. En términos generales aquellos que no contemplen procesos de transformación manufacturera.

TIC. Acrónimo de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones

USUARIO FINAL. Los usuarios finales, de acuerdo con la línea temática en la que son atendidos, se clasifican de la siguiente manera:

Línea 1 B2B (Business to Business): Corresponde a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa -MiPyME- creada y debidamente formalizada en Colombia, que es proveedora o distribuidora o participante de la cadena de valor de la empresa tractora/ demandante o ancla que presenta una propuesta a la convocatoria o a aquella MiPyME que hace parte de un encadenamiento Transversal o Clúster, está afiliada o asociada al Gremio, Cámara de Comercio, Confederación de Empresarios u Organismos Representantes que presentan una propuesta a la convocatoria.

Línea 2 B2C (Business to Consumer): Corresponde a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa -MiPyME, creada y debidamente formalizada en Colombia, que se vinculará a la estrategia de comercio electrónico presentada por el proponente con el fin de incluir en su canal de venta, el uso de Internet.

3 SECCION 3. LA CONVOCATORIA

3.1 JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA

3.1.1 COMPETITIVIDAD Y ACCESO A NUEVOS MERCADOS

La reducción de las barreras de acceso al mercado produce un importante conjunto de beneficios económicos y sociales. A nivel macroeconómico el acceso de las empresas a mercados nacionales o internaciones, conduce a precios más bajos para los consumidores. Así mismo, el acceso a nuevos mercados obliga a los empresarios a competir con otras empresas en aquellos nuevos escenarios, lo cual demanda mejoras en la productividad con lo cual se alimenta la posibilidad de sustituir importaciones e incrementar exportaciones. En la medida en que las empresas acceden a nuevos mercados,

incrementan el empleo, son más productivas, pagan salarios más altos y son más intensivas en capital económico y humano, aumentando en general el bienestar de la población.

Por otra parte, la competencia generada por el acceso a nuevos mercados hace que las empresas menos competitivas deban reubicar su actividad empresarial, lo cual contribuye a incrementar los niveles de productividad y competitividad del sector al que pertenecen las empresas. Adicionalmente la exposición de las empresas a nuevos mercados, representa mayores niveles de riesgo e incertidumbre para sus operaciones, lo cual solo puede ser contrarrestado con nuevos aprendizajes y ajustes a sus modelos de negocio, con lo que se cataliza la innovación y se generan empresas aún más competitivas.

3.1.2 VENTAJAS Y OPORTUNIDADES REPORTADAS POR EL COMERCIO ELECTRÓNICO

Entre las ventajas reportadas por el comercio electrónico, se cuentan:

Virtualización del punto de compra-venta: Debido a que el proceso de compra-venta se realiza en Internet, las partes que en él intervienen pueden estar en un lugares y tiempos distintos. Esto conlleva oportunidades como tiendas abiertas permanentemente y mayor comodidad para compradores y vendedores. Gracias al comercio electrónico se redefine la importancia y rol de las tiendas físicas.

Acceso a un mercado global. Como consecuencia de lo anterior, se facilita el contacto entre compradores y vendedores, rompiendo las fronteras y poniendo la empresa en un mercado verdaderamente global.

Flexibilidad en los medios de pago: En el comercio electrónico es posible utilizar todos los medios de pago disponibles, tanto electrónicos como tradicionales. En desarrollo de negocios electrónicos se puede hacer pago en efectivo (pago contra entrega), con medios bancarios como tarjetas de crédito o débito, consignación o transferencia previa, o a través de nuevos intermediarios nacidos en internet.

Creación de nuevas relaciones comerciales. El *e-commerce* democratiza el acuerdo comercial. Con ello, se establecen relaciones C2C (*Consumer to Consumer*, de consumidor a consumidor), B2B (*Business to Business*, de empresa a empresa), B2C (*Business to Consumer*, de empresa a consumidor), e incluso C2B (*Consumer to Business*, de consumidor a empresa) donde un particular puede vender a un negocio, pues se diluye el

papel entre cliente y proveedor al operar ambos bajo el mismo marco transaccional, sin apenas barreras de entrada.

Mayores alternativas: A través de una plataforma de comercio electrónico el cliente tiene acceso a un rango ilimitado de proveedores y de productos. Esto le permite comparar en tiempo real y elegir la alternativa que más se ajuste a sus preferencias.

Reducción de costos y precios. Se reducen los costos de promoción, mercadeos y comunicación, con lo que a su vez se permite que el comprador se beneficie de un menor precio final.

3.2 OBJETO DE LA CONVOCATORIA

El objeto de esta convocatoria es adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsable, dentro de los lineamientos de estos Términos de Referencia, a propuestas que tengan por objeto la implementación de soluciones de comercio electrónico, incluyendo la realización de pagos en línea, para un mínimo de Doscientas (200) MiPyME usuarias finales del proyecto en la línea B2B, o para un mínimo de Cincuenta (50) MiPyME usuarias finales del proyecto, en la línea B2C.

3.3 ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA

3.3.1 PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA

LA UNIDAD cuenta con un presupuesto total de ONCE MIL SEISCIENTOS OCHENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$11.680.000.000) para atender la convocatoria.

3.3.2 COFINANCIACIÓN DE LOS PROYECTOS

Los proyectos de la convocatoria se cofinancian con aportes de LA UNIDAD, denominados COFINANCIACIÓN y con aportes de El Proponente, denominados CONTRAPARTIDA.

No se cofinanciarán actividades o recursos que ya estén siendo cofinanciados por otras entidades.

Si el costo real del proyecto, una vez concluido este, excede el presupuesto inicialmente presentado, será responsabilidad de El Proponente asumir la diferencia que permita garantizar el cumplimiento del 100% de las actividades y objetivos del proyecto.

Así mismo, si una vez concluido el proyecto, su costo real total es menor al presupuesto inicialmente presentado, El Proponente deberá reintegrar a LA UNIDAD el monto de los recursos de cofinanciación no ejecutados.

3.3.2.1 COFINANCIACIÓN

3.3.2.1.1 PORCENTAJE Y MONTOS MÁXIMOS DE COFINANCIACIÓN

Las propuestas presentadas que resulten viables y hasta el agotamiento de los recursos dispuestos para la ejecución de la presente convocatoria, serán cofinanciada hasta un máximo del CINCUENTA Y CINCO POR CIENTO (55%) del presupuesto total del proyecto presentado, sin que en ningún caso este valor supere la suma de MIL SEISCIENTOS OCHENTA MILLONES DE PESOS (\$1.680'000.000).

El porcentaje restante, es decir el cuarenta y cinco por ciento (45%), deberá ser aportado por el proponente como CONTRAPARTIDA.

3.3.2.1.2 RUBROS DE COFINANCIACIÓN

Los siguientes son los rubros que se podrán cofinanciar con los recursos de cofinanciación entregados por LA UNIDAD:

R01 - Pago de honorarios del director de proyecto y del recurso humano **externo** al proponente y a los usuarios finales, requerido para adelantar las actividades de las tres etapas del proyecto, indicadas en el numeral 3.4 – Estructura y Duración de los proyectos de la convocatoria, con excepción de actividades de capacitación y del desarrollo y/o integración de aplicaciones.

El Proponente debe tener en cuenta que la asignación del Director y del equipo ejecutor debe ser coherente con el tiempo de dedicación e intensidad horaria requerida para el desarrollo de las actividades a realizar definidas en la propuesta.

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, aunque la hoja de vida propuesta tenga un perfil superior.

Para todas las actividades programadas desde el inicio y hasta el cuarto mes de ejecución del proyecto, se deberán anexar las hojas de vida de las personas naturales y/o jurídicas a contratar, incluyendo los soportes correspondientes.

Para todas las actividades posteriores al cuarto mes de ejecución del proyecto, se podrán anexar las hojas de vida con soportes de las personas naturales y/o jurídicas a contratar.

En todos los casos se deberá definir el perfil mínimo requerido para las personas naturales y jurídicas a cargo de las actividades propuestas.

R02 - Pago de consultoría necesaria para el desarrollo del proyecto, entendida como asistencia técnica individual requerida por las MiPYME usuarias finales del proyecto, excluyendo capacitación y el desarrollo y/o integración de aplicaciones informáticas.

R03 - Pago de consultoría necesaria para la capacitación grupal o virtual y elaboración del material didáctico requerido por las MiPYME usuarias finales del proyecto. Este rubro no podrá ser superior al diez por ciento (10%) del presupuesto total del mismo.

R04- Recursos para realizar las actividades de promoción y socialización del proyecto³, tales como: Salones, Recursos audiovisuales y Papelería. Este rubro no podrá en ningún caso, ser superior al 10% del presupuesto total del proyecto

R05 Pago de servicios de software de terceros tales como, tiendas virtuales, pasarelas de pago, pasarelas de autenticación, etc. requeridos por los usuarios finales durante la ejecución del proyecto

R06- Servicios de hospedaje o alojamiento web de los contenidos digitales del proyecto y servicios de arrendamiento operativo de equipos y plataformas informáticas requeridas para el desarrollo del proyecto, exceptuando equipos terminales para los usuarios finales.⁴

³ Se excluyen de estas actividades la participación en ferias, eventos comerciales, foros, congresos y convenciones.

⁴ Estos rubros cubren los costos descritos exclusivamente durante la vida del proyecto.

3.3.2.2 CONTRAPARTIDA

Corresponde al aporte hecho por el proponente, el cual deberá cumplir las siguientes condiciones:

1. Todas las propuestas deben incluir recursos de contrapartida que deben provenir **exclusivamente** del proponente.
2. Los recursos de Contrapartida en efectivo deberán tener erogación demostrable dentro del desarrollo del proyecto

3.3.2.2.1 PORCENTAJE MÍNIMO DE CONTRAPARTIDA

Los recursos de contrapartida aportados por El Proponente, deben cubrir mínimo el cuarenta y cinco por ciento (45%) del presupuesto total del proyecto. La Contrapartida deberá contar con la siguiente distribución: CONTRAPARTIDA EN EFECTIVO Mínimo el treinta y cinco por ciento (35%) del presupuesto total del proyecto, y CONTRAPARTIDA EN ESPECIE máximo el diez por ciento (10%) del presupuesto total del proyecto.

3.3.2.2.2 RUBROS DE CONTRAPARTIDA EN EFECTIVO

Como contrapartida en efectivo se aceptan todos los rubros establecidos como cofinanciables en el numeral 3.3.2.1.2 – Rubros de Cofinanciación y adicionalmente los siguientes:

EF01 Pago de servicios de software de terceros requeridos por el proponente durante la ejecución del proyecto.

EF02 Gastos de legalización del contrato de cofinanciación como pólizas.

EF03 El Impuesto al Valor Agregado (IVA) generado por la adquisición que haga el ejecutor de bienes o servicios adquiridos para el desarrollo del proyecto.

EF04 El impuesto a las transacciones financieras del cuatro por mil (4 por mil) que se cause por virtud del uso de los recursos entregados en cofinanciación.

EF05 Otros gastos de impuestos derivados del manejo de los recursos aportados por LA UNIDAD.

EF06 Otros Gastos financieros derivados del manejo de los recursos aportados por LA UNIDAD.

3.3.2.2.3 RUBROS DE CONTRAPARTIDA EN ESPECIE

Como contrapartida en especie se acepta el siguiente rubro:

ES01 Recursos en especie corresponde únicamente a los recursos requeridos directamente para el desarrollo del objeto del proyecto, definidos como: sueldos u honorarios de personal sin incluir carga prestacional (Ejemplo: Contador, Expertos técnicos, Profesionales, Administrativos. No personal del servicio de aseo, Servicio de vigilancia, servicio de alimentos o similares).

3.3.3 RUBROS NO COFINANCIABLES

No será cofinanciable, ni como cofinanciación ni como contrapartida, ningún rubro diferente de los mencionados en el numeral 3.3.2.1.2, y particularmente los que se mencionan a continuación:

1. Costos de personal contratado a término fijo o indefinido por el proponente. Por lo anterior, todo recurso humano requerido para la ejecución del proyecto, susceptible de cofinanciación, deberá ser externo y contratado por orden de prestación de servicios.
2. Capacitaciones que no estén asociadas con el desarrollo del proyecto.
3. Capacitaciones del equipo ejecutor del proyecto o Capacitación de consultores.
4. Estudios de aprobación de crédito o asesoría para diligenciar solicitudes de crédito.
5. Poblamiento de bases de datos.
6. Estudios de mercado y ejercicios de prospectiva tecnológica e industrial.
7. Investigación básica, pura o fundamental.
8. Publicaciones con fines comerciales como manuales, libros, etc.
9. Servicios públicos y personal administrativo.

10. Pago de pasivos (capital e intereses), pago de dividendos y aumento del capital social de la empresa.
11. Adquisición de materia prima, maquinaria, hardware, software desarrollado con antelación al inicio del proyecto y equipo para la producción u operación.
12. Adquisición de equipos de cómputo, muebles y enseres, terrenos, dotación, vehículos, construcciones y edificios.
13. Inversiones en bienes de capital no determinantes para el Proyecto.
14. Inversiones en otras empresas y en plantas de producción.
15. Compra de acciones, de bonos, de derechos de empresas y de otros valores mobiliarios.
16. Instalaciones llave en mano.
17. Adecuaciones físicas.
18. Subsidios de subsistencia o “salarios” para el empresario y/o sus empleados.
19. Gastos de administración del programa o proyecto, overhead o comisión alguna.
20. Gastos de transporte, viáticos y manutención del equipo contratado para el desarrollo del proyecto, a nivel nacional e internacional.
21. Gastos de transporte, viáticos y manutención de los usuarios finales a nivel nacional e internacional.

3.4 ESTRUCTURA Y DURACIÓN DE LOS PROYECTOS DE LA CONVOCATORIA

3.4.1 ESTRUCTURA DE LOS PROYECTOS DE LA LÍNEA 1 B2B.

Todas las propuestas presentadas a esta línea deberán estructurarse de acuerdo con las actividades agrupadas en las tres (3) etapas que se enuncian a continuación:

3.4.1.1 ETAPA 1 - PREPARACIÓN

3.4.1.1.1 ACTIVIDADES

Esta etapa se compone de las siguientes actividades:

- i. **Capacitación y Gestión del Cambio:** Se refiere a la ejecución de actividades requeridas para fortalecer o desarrollar en los empresarios, los conceptos básicos que permitirán a las empresas usuarias finales del proyecto, apropiarse efectivamente de la estrategia de comercio electrónico B2B y adaptarse al nuevo escenario que este les demanda.
- ii. **Adaptación de Procesos:** En este componente de la etapa 1 se deben identificar e implementar los nuevos procesos requeridos para la efectiva inclusión de las empresas usuarias finales, en la estrategia B2B.

3.4.1.1.2 DURACIÓN

A la etapa 1 se puede asignar una duración máxima de 4 meses:

3.4.1.1.3 PRESUPUESTO MÁXIMO

A la etapa 1 se puede asignar un presupuesto máximo equivalente al 10% del presupuesto total del proyecto.

3.4.1.1.4 ENTREGABLES

1. Al finalizar la etapa 1 debe contarse con una relación detallada de las MiPyME usuarias finales del proyecto, quienes deberán suscribir un acta de compromiso de participación en la totalidad del mismo. Las empresas usuarias finales deberán tener vigente la matrícula en el registro mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente o su equivalente según el sector que les corresponde y contar con el Registro Único Tributario (RUT) actualizado según las exigencias de la DIAN.

3.4.1.2 ETAPA 2 - EJECUCIÓN

En esta segunda etapa se llevan a cabo las actividades propuestas para el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas del usuario final, las cuales se logran mediante:

- i. **Desarrollo y/o integración de aplicaciones:** Se refiere a la ejecución de actividades requeridas para obtener la plataforma de comercio electrónico en plenas condiciones de funcionalidad.

- ii. **Implementación:** Comprende: La instalación de la plataforma de comercio electrónico en los usuarios finales y los procesos requeridos para garantizar la inmediata utilización.
- iii. **Capacitación y Asistencia Técnica⁵:** Comprende los procesos requeridos para garantizar la óptima utilización, de la plataforma de comercio electrónico y el mejor uso de Internet por parte de las MiPYME usuarias finales del proyecto.
- iv. **Certificación:** Comprende la certificación de competencias empresariales digitales de las MiPYME usuarias finales del proyecto, la cual se debe llevar a cabo utilizando la plataforma educativa dispuesta para este fin por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. Como quiera que esta actividad no representa costos de inversión para la empresa proponente, a ella sólo podrán asignarse los correspondientes costos de soporte y monitoreo señalados en la Etapa 3. Se hace énfasis en que por corresponder con un plan institucional, el desarrollo de esta actividad en las condiciones señaladas, es de carácter obligatorio.

3.4.1.3 ETAPA 3 - OPTIMIZACIÓN Y SOPORTE.

Corresponde al conjunto de actividades que garanticen las mejores condiciones para la utilización de la plataforma de comercio electrónico por parte de los usuarios finales, las cuales se lograrán mediante:

- i. **Optimización:** Son las acciones emprendidas por el proponente, con el fin de dar respuesta a las dificultades que se puedan presentar en el uso de la plataforma de comercio electrónico y garantizar su sostenibilidad.
- ii. **Monitoreo y Soporte:** Se refiere a la revisión y documentación continua de los resultados producidos en el negocio de los usuarios finales, por la utilización de la plataforma de comercio electrónico. Este monitoreo debe basarse en datos obtenidos de la plataforma de comercio electrónico implementada.

3.4.2 ESTRUCTURA DE LOS PROYECTOS DE LA LÍNEA 2 B2C

⁵ Entendida como las actividades que propenden por la efectiva utilización de la plataforma de comercio electrónico por parte de los usuarios finales.

Todas las propuestas presentadas a esta línea deberán estructurarse de acuerdo con las actividades agrupadas en las tres (3) etapas que se enuncian a continuación:

3.4.2.1 ETAPA 1 - PREPARACIÓN

3.4.2.1.1 ACTIVIDADES

En esta etapa se llevan a cabo las siguientes actividades:

- i. **Capacitación y Gestión del Cambio:** Se refiere a la ejecución de actividades requeridas para fortalecer o desarrollar en los empresarios, los conceptos básicos que permitirán a las empresas usuarias finales del proyecto, apropiarse efectivamente de la estrategia de comercio electrónico y adaptarse al nuevo escenario que este les demanda.
- ii. **Mapa de oportunidades de negocio:** El objetivo es recopilar la información del mercado que se quiere abordar por cada una de las empresas usuarias finales del proyecto, así como las tendencias, los clientes y los competidores en el canal electrónico.
- iii. **Diseño del modelo de negocio:** En esta fase de la etapa 1, se establece el modelo de negocio con el que las empresas usuarias finales del proyecto operarán para aprovechar mejor las oportunidades de negocio identificadas en la fase previa.

3.4.2.1.2 DURACIÓN

A la etapa 1 se puede asignar una duración máxima de 4 meses:

3.4.2.1.3 PRESUPUESTO MÁXIMO

A la etapa 1 se puede asignar un presupuesto máximo equivalente al 10% del presupuesto total del proyecto.

3.4.2.1.4 ENTREGABLES

Al finalizar la etapa 1 debe contarse con una relación detallada de las MiPYME usuarias finales del proyecto, quienes deberán suscribir un acta de compromiso de participación en la totalidad del mismo. Las empresas usuarias finales deberán tener

vigente la matrícula en el registro mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente o su equivalente según el sector que les corresponde y contar con el Registro Único Tributario (RUT) actualizado según las exigencias de la DIAN.

3.4.2.2 ETAPA 2 - EJECUCIÓN.

En esta segunda etapa se llevan a cabo las actividades propuestas para el fortalecimiento de las capacidades comerciales de las empresas usuarias finales en el nuevo escenario tecnológico, lo cual se logra mediante:

- i. **Desarrollo y/o integración de las plataformas de comercio electrónico:** Se refiere a la ejecución de actividades requeridas para obtener la plataforma de comercio electrónico en plenas condiciones de funcionalidad. La plataforma en mención debe incluir como mínimo: Catálogo de productos, Carrito de compra, Proceso de registro, Proceso de venta: Embudo de Conversión (Conversion funnel), Motor interno de búsqueda, Motor de recomendaciones, Certificado de seguridad, Gestión de inventarios, Integración con sistemas de gestión.
- ii. **Plan de Marketing Digital:** Se orienta a la construcción de una estrategia que permita a las empresas usuarias finales abordar los aspectos de gestión del nuevo mercado obtenido con la plataforma de comercio electrónico, entre ellos: Delimitación del negocio, Análisis y Diagnóstico de la situación actual en términos del mercado y de las capacidades internas de la empresa, identificación de objetivos y estrategias corporativas y de marketing, entre otras.
- iii. **Implementación:** Comprende: Implementación y montaje de páginas web, personalización, imagen corporativa y logotipos de los usuarios finales, Desarrollo del plan de marketing digital, campañas de posicionamiento en buscadores, estrategia de redes sociales, community manager y demás procesos requeridos para garantizar el inmediato despliegue de la estrategia de venta y comercialización por Internet. ,

- iv. **Capacitación y Asistencia Técnica⁶:** Comprende los procesos requeridos para garantizar la óptima utilización, de la plataforma de comercio electrónico y el mejor uso de Internet por parte de las MiPYME usuarias finales del proyecto.
- v. **Certificación:** Comprende la certificación de competencias empresariales digitales de las MiPYME usuarias finales del proyecto, la cual se debe llevar a cabo utilizando la plataforma educativa dispuesta para este fin por el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. Como quiera que esta actividad no representa costos de inversión para la empresa proponente, a ella sólo podrán asignarse los correspondientes costos de soporte y monitoreo señalados en la Etapa 3. Se hace énfasis en que por corresponder con un plan institucional, el desarrollo de esta actividad en las condiciones señaladas, es de carácter obligatorio.

3.4.2.3 ETAPA 3 - OPTIMIZACIÓN Y SOPORTE.

Corresponde al conjunto de actividades que garanticen las mejores condiciones para la utilización de la plataforma de comercio electrónico por parte de los usuarios finales, las cuales se lograrán mediante:

- i) **Optimización:** Se refiere a las acciones orientadas a ajustar las estrategias de operación de las tiendas virtuales, con el fin de maximizar las ventas y beneficios obtenidos por las MiPYME usuarias finales del proyecto.
- ii) **Monitoreo:** Se refiere a la revisión y documentación continúa de los resultados producidos en el negocio de los usuarios finales, por la utilización de la plataforma de comercio electrónico. Este monitoreo debe basarse en datos obtenidos de la plataforma de comercio electrónico implementada.
- iii) **SopORTE:** Son las acciones emprendidas por el proponente, con el fin de dar respuesta a las dificultades que se puedan presentar en el uso de la plataforma de comercio electrónico y garantizar su sostenibilidad.

⁶ Entendida como las actividades que propenden por la efectiva utilización de la plataforma de comercio electrónico por parte de los usuarios finales.

3.5 CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

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

ETAPA DE LA CONVOCATORIA	FECHA o EVENTO
Apertura de la convocatoria	13 de agosto de 2015
Formulación de inquietudes	Desde la apertura hasta el cierre de la Convocatoria
Jornadas de difusión	Desde la apertura hasta el cierre de la Convocatoria. NOTA: Estas jornadas se llevarán a cabo a nivel nacional, según cronograma de eventos publicado en la página web de la convocatoria
Presentación de propuestas	Desde la apertura hasta el cierre de la Convocatoria.
Evaluación de propuestas	Desde la apertura hasta el cierre de la Convocatoria.
Cierre de la convocatoria	Hasta agotar recursos

3.6 COBERTURA GEOGRÁFICA

Podrán presentarse propuestas provenientes de todo el territorio nacional.

4 MODELO DE OPERACIÓN DE LA CONVOCATORIA

La convocatoria opera con un modelo de ventanilla abierta, en el que las propuestas se recibirán en forma permanente, a partir de la fecha de apertura de la convocatoria, se evaluarán según el orden de llegada y se asignarán los recursos de cofinanciación a las propuestas viables, hasta agotar los recursos destinados para la misma.

En dicho modelo se distinguen los siguientes hitos:

4.1 APERTURA DE LA CONVOCATORIA

La presente convocatoria se abre al público a partir del 13 de agosto de 2015, fecha a partir de la cual los interesados podrán presentar sus propuestas.

4.2 FORMULACIÓN DE INQUIETUDES

Las inquietudes o preguntas relacionadas con los presentes Términos de Referencia, que surjan por parte de los Proponentes, podrán ser presentadas, mediante correo electrónico a la dirección de correo electrónico innpulsamiPyME@innpulsacolombia.com, indicando en el asunto, el nombre y número de la convocatoria.

También podrán remitirse a la calle 28 No. 13 A – 15 piso 39 a nombre de LA UNIDAD de Modernización e Innovación para las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas.

4.3 PUBLICACIÓN DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Las inquietudes o preguntas relacionadas con los presentes Términos de Referencia, que se presenten en la etapa de formulación de inquietudes, serán publicadas de manera consolidada junto con las respuestas cada semana, en la página web <http://www.innpulsacolombia.com>

4.4 JORNADAS DE DIFUSIÓN Y ORIENTACIÓN

Para facilitar a los proponentes el proceso de presentación de propuestas, LA UNIDAD programará sesiones presenciales y/o virtuales para la difusión y orientación de la convocatoria. Para su desarrollo, LA UNIDAD publicará en el sitio web de la convocatoria el cronograma de estos eventos, a los que el potencial proponente deberá hacer inscripción previa a través del correo innpulsamiPyME@innpulsacolombia.com, indicando en el asunto el nombre y fecha del evento y en el cuerpo del correo el nombre de la empresa y el nombre e identificación de la persona que estructurará la propuesta, quien asistirá al evento.

En todo caso la fecha de presentación, la calidad y contenido de la propuesta será responsabilidad únicamente de la empresa o entidad proponente.

4.5 PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas se recibirán de acuerdo con lo expresado en el numeral 3.5 “Cronograma de la convocatoria” y en concordancia con los lineamientos que se exponen a continuación:

4.5.1 PROPONENTES

4.5.1.1 REQUISITOS GENERALES PARA TODOS LOS PROPONENTES

Los proponentes deben cumplir con los siguientes requisitos, entre otros especificados más adelante en estos Términos de Referencia:

- .1 Que cuenten con un mínimo de (3) tres años de constitución a la fecha de presentación de la propuesta.
- .2 Que presenten una propuesta orientada a mejorar el uso de Internet por parte de las empresas usuarias finales del proyecto objeto de la misma, mediante la implementación de una plataforma de comercio electrónico que garantice el logro de resultados y el incremento de indicadores de productividad, durante la vida del proyecto y después de terminado el mismo.
- .3 Que atendiendo a lo establecido en los Lineamientos de la política pública nacional de equidad de género para las mujeres y en particular lo señalado en el documento CONPES Social 161 de 2013 que presenta la Política Pública Nacional de Equidad de Género, El garanticen que como mínimo el 10% de las MiPyME usuarias finales del proyecto, pertenezcan total o parcialmente a mujeres.
- .4 Que demuestren la capacidad financiera para ejecutar la propuesta y gestionar el 100% del presupuesto total del proyecto. la cual se medirá teniendo en cuenta lo siguiente:
 - a) Endeudamiento de corto plazo: $\text{Pasivo corriente} / \text{Total (Pasivo + Patrimonio)}$ no debe ser superior al ochenta por ciento (80%).
 - b) Que demuestren la capacidad financiera para aportar por si mismas el 100% de los recursos de contrapartida ofrecidos. $\text{Capital de trabajo (Activo corriente - Pasivo Corriente)}$ no debe ser menor del valor aportado como contrapartida en efectivo.

- .5 Que cuenten 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.
- .6 Que cuenten con capacidad administrativa y técnica para adelantar las actividades del proyecto, acorde con el objeto de la convocatoria.
- .7 Que cumplan con toda la documentación requerida en esta convocatoria.
- .8 En el caso de proponentes Empresa, certifiquen que las MiPyME usuarias finales del proyecto hacen parte de su cadena empresarial o cadena de valor.
- .9 En el caso de proponentes Entidad Representante, certifiquen que las MiPyME usuarias finales del proyecto se encuentran afiliadas a la misma.
- .10 Que no se encuentren en proceso de liquidación.

4.5.1.2 QUIÉNES PUEDEN SER PROPONENTES EN LA LÍNEA 1 B2B:

Podrán participar como proponentes:

- a) Empresas Privadas, Empresas Industriales y Comerciales del Estado, Sociedades de Economía Mixta o entidades públicas con régimen especial del derecho privado, que presentan una propuesta a la convocatoria, que involucra la intervención de las MiPyME proveedoras, distribuidoras y demás empresas pertenecientes a su cadena productiva; ; que demuestren ingresos durante el año anterior (diciembre 31 de 2014) a la presentación de la propuesta, como se indica a continuación:

SECTOR DE LA EMPRESA PROPONENTE	INGRESOS MÍNIMOS (SMMLV)	INGRESOS MÍNIMOS (COP\$)
Manufactura	36500	22.484´000.000
Servicios	11500	7.084´000.000
Comercio	50700	31.231´200.000

- b) Gremios, Cámara de Comercio, Confederaciones de Empresarios, Asociaciones Productivas y organizaciones de economía solidaria u organizaciones solidarias de desarrollo, que presenta una propuesta a la convocatoria, para implementar

soluciones de comercio electrónico B2B en las MiPyME pertenecientes al sector que representan.

Quiénes serán las responsables de la administración y correcta ejecución del contrato de cofinanciación que eventualmente se celebre.

4.5.1.3 QUIÉNES PUEDEN SER PROPONENTES EN LA LÍNEA 2 B2C:

Podrán participar como proponentes:

- a) Empresas Privadas, Empresas Industriales y Comerciales del Estado, Sociedades de Economía Mixta o entidades públicas con régimen especial del derecho privado, que presentan una propuesta a la convocatoria, que involucra la intervención de las MiPyME proveedoras, distribuidoras y demás empresas pertenecientes a su cadena productiva; que demuestren ingresos durante el año anterior (diciembre 31 de 2014) a la presentación de la propuesta, como se indica a continuación:

SECTOR DE LA EMPRESA PROPONENTE	INGRESOS MÍNIMOS (SMMLV)	INGRESOS MÍNIMOS (COP\$)
Manufactura	36.500	22.484'000.000
Servicios	11.500	7.084'000.000
Comercio	50.700	31.231'200.000

- b) Gremios, Cámara de Comercio, Confederaciones de Empresarios, Organismos representantes, Asociaciones Productivas y organizaciones de economía solidaria u organizaciones solidarias de desarrollo ; y,
- c) Empresas proveedoras de servicios o plataformas tecnológicas para el comercio electrónico, que presentan una propuesta a la convocatoria para implementar soluciones de comercio electrónico B2C en MiPyME colombianas.

Que cuenten con un mínimo de (3) tres años de constitución a la fecha de presentación de la propuesta y quienes serán las responsables de la administración y ejecutar del contrato de cofinanciación que eventualmente se celebre.

4.5.1.4 QUIÉNES NO PUEDEN SER PROPONENTES EN LA CONVOCATORIA:

Además de quienes no cumplan los requisitos enunciados anteriormente, NO podrán ser proponentes:

1. Personas naturales actuando a título personal o de terceras personas.
2. Entidades públicas, Administraciones públicas de carácter municipal, departamental o regional, diferentes de las empresas industriales y comerciales del Estado o sociedades de Economía Mixta.
3. Empresas o entidades que hayan recibido recursos de cofinanciación para adelantar proyectos en las dos versiones anteriores de esta convocatoria (FTIC 005-2012 y FTIC001-2014).

4.5.1.5 CANTIDAD DE PROPUESTAS POR PROPONENTE

Cada Proponente puede tener máximo UNA (1) propuesta viable a la presente convocatoria

4.5.2 USUARIOS FINALES

4.5.2.1 QUIENES PUEDEN SER USUARIOS FINALES EN LA LÍNEA 1 B2B

Las MiPyME de cualquier sector productivo, cuya actividad no sea exclusivamente del sector primario, que cumplan con los siguientes requisitos:

1. Que, en el caso de proponentes Empresas Ancla, pertenezcan a la cadena productiva o cadena de valor de estas
2. Que, en el caso de proponentes Entidades Representantes, se encuentren afiliadas o asociadas a estas.
3. Que no se encuentren en proceso de liquidación.
4. Que sean MiPyME colombianas
5. Que no demanden una inversión total en el proyecto, superior a cinco (5) millones de pesos.

4.5.2.2 QUIENES PUEDEN SER USUARIOS FINALES EN LA LÍNEA 2 B2C

Las MiPyME de cualquier sector productivo, cuya actividad no sea exclusivamente del sector primario, que cumplan con los siguientes requisitos:

1. Que, en el caso de proponentes Empresas Ancla, pertenezcan a la cadena productiva o cadena de valor de estas⁷
2. Que, en el caso de proponentes Entidades Representantes, se encuentren afiliadas o asociadas a estas.
3. Que no se encuentren en proceso de liquidación.
4. Que sean MiPyME colombianas.
5. Que cuenten con capacidad para incorporar estrategias de comercio electrónico en sus empresas. El proponente deberá garantizar que al menos el 90% de las empresas atendidas en el proyecto, implementen las soluciones de comercio electrónico. En cualquier caso, al hacer la liquidación del contrato, se descontará Las empresas que pese a haber sido presentadas como usuarias finales, no implementen las soluciones de comercio electrónico.
6. Que no demanden una inversión total en el proyecto, superior a diez (10) millones de pesos

4.5.2.3 QUIENES NO PUEDEN SER USUARIOS FINALES EN LA LÍNEA 1 B2B

No pueden ser usuarios finales las MiPyME que hayan sido beneficiadas de versiones anteriores de la convocatoria (FTIC005-2012 o FTIC001-2014).

4.5.3 GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA PROPUESTA.

Cada proponente deberá acompañar su propuesta de una garantía de seriedad de la misma otorgada a favor del Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. - Bancóldex como administrador Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial (NIT 900.457.656-8),

consistente en una garantía bancaria o en una póliza de seguro expedida por una compañía de seguros que sea satisfactoria y aceptable para LA UNIDAD.

Los establecimientos bancarios o compañías de seguros que otorguen la garantía deberán estar legalmente establecidos en Colombia.

LA UNIDAD hará efectiva Esta garantía la como indemnización por perjuicios, 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, se niega a celebrar el contrato respectivo o no presenta las garantías del contrato establecidas en estos Términos de Referencia o en el contrato.

4.5.3.1 MONTO DE LA GARANTÍA DE SERIEDAD

El valor de la garantía de seriedad para la convocatoria será el equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del proyecto a cofinanciarse (recursos de cofinanciación más recursos de contrapartida).

4.5.3.2 PLAZO DE LA GARANTÍA DE SERIEDAD

La garantía deberá ser válida por un período de cuatro (4) meses contados a partir la fecha de presentación de la propuesta. .

4.5.4 INSTRUCCIONES GENERALES PARA PRESENTAR LA PROPUESTA

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

Se deberá presentar una (1) copia magnética fiel y exacta de todos los documentos entregados en físico, con la documentación requerida en medio magnético.

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

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

- 1) Para los documentos en físico utilizar carpeta de gancho legajador.
- 2) Para los documentos en medio magnético utilizar CD no regrabable (CD-R, DVD-R) en el que solamente deberán aparecer los archivos, a saber:
 - Archivos PDF de acuerdo con el siguiente orden: Un (1) archivo PDF con la información del proponente, Un (1) archivo PDF con la información del equipo ejecutor, Un (1) archivo PDF para los anexos. y
 - Un (1) único archivo en formato XLS o XLSX, con la Guía de Presentación de Propuestas, debidamente diligenciada.
- 3) Para los documentos anexos, utilice los formatos plantilla que se encuentran en el sitio web de la convocatoria: www.innpulsa.com
- 4) Una vez radicada la Propuesta en la oficina de correspondencia, no podrá ser modificada, ni se podrá adjuntar ningún tipo de información adicional, a menos que lo haya requerido expresamente de oficio LA UNIDAD.
- 5) La presentación de la Propuesta implica que el Proponente acepta todas las condiciones y obligaciones establecidas en los Términos de Referencia y sus adendas.

4.5.5 ESTUDIOS PREVIOS

Corresponde a todos los proponentes efectuar los estudios y verificaciones que considere necesarios para la formulación de la propuesta, incluyendo los diagnósticos generales requeridos para caracterizar las empresas objeto de atención, así como los estudios de mercado, asumiendo todos los gastos, costos y riesgos que ello implique, los que no serán reembolsados en ningún caso y bajo ningún concepto.

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

4.5.6 ADENDAS

LA UNIDAD comunicará mediante adendas las aclaraciones y modificaciones que encuentre conveniente hacer a estos Términos de Referencia.

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

4.5.7 LUGAR Y PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas deberán ser dirigidas a la Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial y presentadas como se establece en el numeral 4.5 Presentación de las propuestas.

Las propuestas se deben entregar en la ventanilla de radicación de correspondencia de Bancóldex, ubicada en la Calle 28 N° 13 A – 15, piso 39, hasta las 4:30 p.m.

Se hará constar en recibo entregado a la persona que radique la propuesta, la fecha y hora de presentación.

4.5.8 IDIOMA

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

En el caso de documentos escritos originalmente en idiomas diferentes, estos deben estar traducidos oficialmente al idioma Español.

4.5.9 MONEDA

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

4.5.10 DOCUMENTACIÓN REQUERIDA EN LA PROPUESTA

4.5.10.1 DOCUMENTACIÓN EN MEDIO FÍSICO

Las propuestas deberán presentar los siguientes documentos impresos en original firmado:

- a. Carta de presentación y aceptación, dirigida a LA UNIDAD, firmada por el Representante Legal del Proponente, en la que declara expresamente que acepta las condiciones establecidas en los presentes términos de referencia y sus adendas. Igualmente en la carta de presentación se deberá declarar que el proponente:
 - No estar incurso en circunstancias que impliquen conflicto de intereses con Bancóldex y LA UNIDAD.
 - No estar incurso en ninguna inhabilidad o incompatibilidad para contratar con Bancóldex y LA UNIDAD, acorde con lo previsto en la Constitución, la Ley 80 de 1993, en el Decreto 128 de 1976 y la Ley 1474 de 2011.
 - No está inmerso en algún proceso liquidatorio.
- b. Póliza o Garantía de seriedad de la propuesta en formato de entidades particulares, de acuerdo con las indicaciones del numeral 4.5.3 de estos Términos. En el caso de pólizas de seguro se deberá anexar adicionalmente el respectivo recibo de pago.
- c. Certificados de contrapartida: Anexar original de la certificación de contrapartida de las diferentes fuentes de financiación que aportarán los recursos diferentes a los solicitados a LA UNIDAD, indicando expresamente que corresponden a aportes en efectivo y/o especie. Los certificados deben indicar el nombre de la propuesta, monto a aportar (en números y letras) y la destinación (rubro) de los mismos y estar firmados por el Representante Legal y el Contador o Revisor Fiscal de la entidad aportante, según sea el caso. La certificación no podrá superar un (1) mes de expedición a la fecha de radicación.

Nota 1: El valor de la contrapartida en efectivo puede ser cubierto por un cupo de crédito, para ello deberá presentar certificación por parte de una entidad financiera avalada por la Superintendencia Financiera de Colombia, en el cual se indique la destinación específica para la ejecución del proyecto.

- d. Relación certificada de disponibilidad directa (recursos propios) o indirecta (aportados por un tercero) de los recursos físicos, tecnológicos, administrativos y logísticos requeridos para el desarrollo de la propuesta (usar plantilla modelo)
- e. Certificación del Representante Legal o Revisor Fiscal mediante la cual se acredite que el proponente se encuentra al día con el pago de los aportes parafiscales y al sistema de seguridad social.

4.5.10.2 DOCUMENTACIÓN EN MEDIO MAGNÉTICO

1. Propuesta técnica y económica formulada de acuerdo con el formato “Guía de Presentación de Propuestas” de la Convocatoria en formato XLS o XLSX
 2. **Archivos en formato PDF con la totalidad de la propuesta incluyendo los anexos:**
 - a. Hojas de vida del recurso humano propuesto para el desarrollo de las actividades correspondientes a los cuatro (4) primeros meses del proyecto, aportando todos los soportes de formación y experiencia laboral relacionada con las actividades a contratar en el proyecto
 - b. Soportes relacionados con la experiencia del Proponente en la ejecución de proyectos con recursos de cofinanciación. (Si aplica).
 - c. Acta o comunicación de la Junta Directiva del Proponente que autoriza la presentación de la propuesta y la posterior suscripción del contrato de cofinanciación, cuando el monto de la propuesta supera las atribuciones del Representante Legal del Proponente, según sea el caso.
 - d. Certificado de Responsabilidad Fiscal emitido por la Contraloría General de la República del Proponente y su Representante legal.
 - e. Documentación del Proponente:
 - i. Certificado de existencia y representación legal o documento equivalente con vigencia no superior a dos (2) meses expedido por la Cámara de Comercio correspondiente o autoridad competente.
 - ii. RUT (Registro Único Tributario)
 - iii. Declaración de renta de la entidad Proponente de los dos últimos años gravables.
 - iv. Balance General y Estados de Resultados con sus respectivas notas contables, certificados y dictaminados, de los dos (2) últimos años fiscales y del último trimestre del disponible del año en curso, firmados por el representante legal y contador o revisor fiscal, estos últimos según se indique en el certificado de existencia y representación legal de la empresa aportante.
- Nota: Adicionar conciliación contable y fiscal en caso que aplique.

- v. Cédula de ciudadanía del Representante Legal de la entidad Proponente ampliada al 150%.
- vi. Cédula de ciudadanía del Contador o Revisor Fiscal que suscribe los estados financieros. ampliada al 150%
- vii. Certificado de matrícula profesional o de la tarjeta profesional del Contador o Revisor Fiscal que suscribe los estados financieros, ampliada al 150%
- viii. Certificado con la relación de los accionistas titulares del 5% o más del capital social, con el nombre, identificación y porcentaje de participación de los socios de éstas.
- ix. Resolución expedida por la DIAN que lo autoriza como autorretenedor, cuando aplique.

4.5.11 ESTRUCTURA Y CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA

La propuesta técnica y económica deberá contener los siguientes elementos, que deben estar incorporados en el formato original Guía de Presentación de Propuestas (Archivo electrónico en formato Microsoft Excel⁸ o de plataforma de comercio electrónico compatible con el formato .XLS):

- a. Antecedentes de operación y producción. Se debe argumentar con cifras cuál es la necesidad o problema actual (Indicadores de Línea de base) que se resuelve con la solución propuesta. Debe indicarse el impacto negativo que produce esta situación y cuánto le cuesta a la industria; así como las alternativas existentes hoy en el mercado para resolver esta necesidad y cuánto cuesta su implementación.
- b. Caracterización del estado actual (Escenario actual) de las MiPyME – usuarios finales del proyecto, en relación con la oportunidad o situación problema que se quiere atender.

⁸ Microsoft Excel es marca registrada de Microsoft Corporation

- c. Caracterización del estado deseado (Escenario deseado) de las MiPyME usuarias finales del proyecto, en relación con la oportunidad o situación problema que se quiere atender.
- d. Objetivo general y objetivos específicos del proyecto.
- e. Metas o Resultados. Se deben indicar todos los resultados obtenidos dentro del proyecto.

Nota: Estas metas son sujeto de calificación de la propuesta.
- f. Fuentes de verificación de Resultados. Se deben relacionar las fuentes de verificación correspondientes.
- g. Estrategia de sostenibilidad con la que se aseguran en el mediano plazo, los resultados obtenidos para las empresas usuarias finales del proyecto.
- h. Plan de actividades. Se debe describir cada una de las actividades que conforman la intervención con la que se desarrolla el objeto de la convocatoria.
- i. Descripción de la metodología a utilizar en cada una de las actividades.
- j. Fuentes de verificación de actividades. Se deben relacionar las fuentes de verificación correspondientes.
- k. Presupuesto. Se debe indicar el presupuesto del proyecto distribuido según los rubros establecidos en los presentes Términos de Referencia.
- l. Perfil del 100% del equipo ejecutor, incluyendo personas naturales y jurídicas a ser contratadas para el desarrollo del proyecto.
- m. Cronograma: Especificando las actividades y la duración

4.5.12 MODIFICACIONES Y AJUSTES DE LAS PROPUESTAS PRESENTADAS

Con el fin de conservar el principio de igualdad entre los Proponentes, las propuestas presentadas NO podrán ser modificadas, subsanadas, ajustadas o enmendadas en ninguna de sus partes.

En caso de requerirse aclaraciones a la información presentada en la propuesta, LA UNIDAD podrá solicitarlas por escrito.

4.5.13 RECHAZO DE PROPUESTAS

No se considerarán elegibles las propuestas en las que:

1. No se cumpla con los requisitos definidos en los presentes Términos de Referencia.
2. El Proponente no aporte TODA la documentación requerida en el presente documento.
3. Se haya presentado la propuesta en forma subordinada al cumplimiento de cualquier condición.
4. Se incluya información que no sea veraz.
5. Se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.
6. El Proponente o alguno de sus relacionados se encuentra reportado en alguna de las listas de consulta de Bancóldex, caso en el cual la propuesta se considera rechazada inmediatamente. (Previo al proceso de Evaluación, LA UNIDAD hará la consulta de control previo de LA/FT al Proponente y a sus relacionados)

4.6 EVALUACIÓN DE PROPUESTAS

El proceso de evaluación de las propuestas presentadas será realizado por la entidad que para dichos efectos designe LA UNIDAD.

Cuando 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 el Consejo Asesor de LA UNIDAD.

CONTROL DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO Y CENTRALES DE RIESGO: Durante el proceso de Evaluación, LA UNIDAD hará la consulta de control previo de LA/FT al Proponente y a sus relacionados. Si alguno de ellos registra coincidencia total con alguna fuente de reporte restrictiva, se informará de inmediato a la Unidad de Cumplimiento de Bancóldex. Una vez ratificada la coincidencia total, la propuesta se considera rechazada.

Adicionalmente, las propuestas que resulten con concepto viable por parte de la entidad evaluadora, LA UNIDAD hará consulta de centrales de riesgo al Proponente y si se obtiene

algún reporte negativo, se analizará la posible incidencia de dicho reporte y así determinar si existe algún riesgo o no de contratar con dicho Proponente.

Las propuestas serán evaluadas una a una de acuerdo con su orden de radicación, siempre y cuando existan recursos disponibles en la convocatoria, para cubrir la totalidad de los recursos de cofinanciación solicitados por las mismas.

Si al momento de evaluar una propuesta los recursos disponibles para en la convocatoria no son suficientes para cubrir la totalidad de los recursos de cofinanciación solicitados por la misma, esta no será evaluada. En tal caso, LA UNIDAD notificará de esta situación al Proponente.

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

1. Etapa 1: Análisis de Elegibilidad.
2. Etapa 2: Análisis de Viabilidad.

En ninguna de las etapas del proceso de evaluación los Proponentes podrán entregar documentación e información extemporánea que busque mejorar, completar o modificar la propuesta técnica presentada.

A continuación se explican cada una de estas etapas:

4.6.1 ETAPA 1: ANÁLISIS DE ELEGIBILIDAD

La primera fase del proceso de evaluación es el análisis de elegibilidad, el cual tiene por objeto establecer si la propuesta cumple con los requisitos y documentos definidos en los presentes Términos de Referencia.

El Proponente que haya sido condenado por delitos contra la Administración Pública, estafa y abuso de confianza que recaigan sobre los bienes del Estado, utilización indebida de información privilegiada, lavado de activos y soborno transnacional será excluido de los beneficios de esta convocatoria.

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

1. Tiempo de Constitución del Proponente. La fecha de constitución debe ser de mínimo tres (3) años anteriores a la fecha de presentación de la propuesta.

2. Vigencia de la firma Proponente. La vigencia legal que le reste al Proponente deberá ser de por lo menos de cinco (5) años contados a partir de la fecha de presentación de la propuesta de cofinanciación.
3. Tipo de Proponente. Debe cumplir con los requisitos definidos en los presentes Términos de Referencia.
4. Sector Primario. La propuesta no debe ser dirigida exclusivamente a MiPYME del sector primario. Esto quiere decir que un porcentaje de las empresas usuarias finales debe desarrollar procesos de transformación, de valor agregado o comercialización.
5. Formato de Presentación. La propuesta debe estar completamente diligenciada en el formato de la Guía de Presentación de propuestas de LA UNIDAD.
6. Topes y Montos Máximos de Cofinanciación. No podrán solicitar montos de cofinanciación o porcentajes mayores a los establecidos en los presentes Términos de Referencia.
7. Contrapartida. Se verificará la capacidad de las fuentes para aportar el 100% de la contrapartida en efectivo.
8. Rubros No Cofinanciables. No se podrán solicitar recursos para rubros diferentes a los especificados como rubros cofinanciables por LA UNIDAD o rubros de contrapartida en los presentes Términos de Referencia.
9. Objeto principal de la Convocatoria. La propuesta debe apuntar al objeto de la convocatoria definido en los Términos de Referencia. En caso de incluir procesos de certificación de normas, estos deben constituir un medio para el logro del objetivo del proyecto y no ser el objetivo del mismo.
10. Plazo de ejecución. El plazo de ejecución del proyecto presentado no podrá superar los dieciocho (18) meses.
11. Póliza de Seriedad de la Propuesta. La propuesta debe incluir la póliza de seriedad especificada en los presentes Términos de Referencia.

4.6.2 ETAPA 2: ANÁLISIS DE VIABILIDAD

Corresponde a la evaluación integral de la propuesta presentada analizando sus componentes técnicos, financieros y administrativos.

En esta etapa los Proponentes no podrán entregar documentos e información extemporánea que busque mejorar, completar o modificar la propuesta.

En la evaluación se revisarán los siguientes criterios:

Criterio	Puntaje Máximo	Puntaje Mínimo
Capacidad de la entidad proponente	200 puntos	140 puntos
Estructura y coherencia de la propuesta técnica	500 puntos	350 puntos
Coherencia y racionalidad de la propuesta financiera	300 puntos	210 puntos
TOTAL	1.000 Puntos	700 puntos

Para que una propuesta sea tenida como viable, debe cumplir con el puntaje mínimo establecido en cada uno de los tres (3) criterios. Si en alguno de los criterios la propuesta no obtiene el puntaje mínimo, ésta será declarada NO VIABLE.

4.6.2.1 CAPACIDAD DEL PROPONENTE.

Será evaluada la capacidad operativa y financiera del proponente. En este sentido se analizarán los siguientes aspectos, entre otros:

1. Experiencia específica en la ejecución de proyectos y gestión de recursos de cofinanciación. (No aplica para los proponentes MiPyME, Ancla, tractora o demandante)
2. Recursos físicos, tecnológicos y logísticos necesarios para ejecutar la propuesta.
3. Capacidad financiera para soportar la ejecución de la propuesta y garantizar los recursos de contrapartida en efectivo comprometidos en el mismo.

Nota: El proponente y los usuarios finales (cuando aporten recursos) que tengan en sus estados financieros una cuenta de recuperación contingente por haber recibido recursos de otros Fondos, deberá anexar el certificado emitido por esa entidad, en el cual se avale el monto, la fecha y los desembolsos realizados a nombre de la empresa. En tal caso, estas

cuentas contingentes deberán estar debidamente declaradas por el (la) contador(a) y avaladas por la revisoría fiscal

4. Equipo Ejecutor propuesto: Se evaluará la experiencia del equipo ejecutor en el ámbito del proyecto. Para tal efecto se requiere que cada miembro demuestre experiencia específica de mínimo dos (2) años en las actividades a contratar. En el caso del Director del proyecto este debe cumplir con el perfil requerido de acuerdo con el alcance técnico y financiero del proyecto y contar con experiencia específica en la ejecución de proyectos.

4.6.2.2 ESTRUCTURA Y COHERENCIA DE LA PROPUESTA TÉCNICA

La propuesta deberá contener al menos los siguientes puntos, que deben estar incorporados además en la Guía de Presentación de Propuestas.

1. Antecedentes y justificación de la propuesta.
2. Identificación de brechas entre el escenario actual y el escenario deseado. Se debe presentar la situación actual de las MiPyME usuarias finales del proyecto, así como la situación deseada, señalando según la metodología probada empleada en el proyecto, el cambio generado por esta en indicadores de desempeño empresarial tales como: Endeudamiento, Ahorro de costos, Rentabilidad, liquidez y eficiencia de planta medida como la capacidad de producción real en relación con la capacidad máxima de planta, incremento en utilidades, incremento en ventas, entre otros.
1. Descripción de la metodología de intervención
2. Objetivo general de la propuesta.
3. Resultados. Se deben indicar todos los resultados del proyecto
4. Plan de actividades. Se deben describir las actividades para el cierre de las brechas identificadas en las MiPyME (usuarios finales).
5. Metas. Se deben determinar los indicadores que permitan medir los resultados durante y al finalizar el proyecto.
6. Consistencia y efectividad en la metodología de intervención que se presenta para cumplir con el objeto de la convocatoria.

7. Sostenibilidad de los beneficios obtenidos, más allá del proyecto y de los recursos de cofinanciación de este o cualquier otro Fondo.

4.6.2.3 COHERENCIA Y RACIONALIDAD DE LA PROPUESTA ECONÓMICA

Serán analizados los siguientes aspectos, entre otros:

1. Presupuesto. Se debe indicar el presupuesto del proyecto distribuido según los rubros establecidos en los presentes Términos de Referencia.
2. Racionalidad de los costos presentados y de su base de cálculo.
3. Coherencia entre la asignación del equipo executor frente a la dedicación al proyecto, intensidad horaria y costos de mercado.
4. Coherencia del presupuesto con las actividades y recursos solicitados.
5. Se calificará el costo total de cada usuario final, el cual será considerado criterio fundamental de evaluación. Menores costos producirán mayores puntajes.

4.6.3 CALIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

Se considerarán VIABLES aquellas propuestas que obtengan el puntaje mínimo establecido en cada uno de los tres (3) criterios de evaluación.

Se considerarán NO VIABLES aquellas propuestas que NO obtengan el puntaje mínimo establecido en cada uno de los tres (3) criterios de evaluación.

4.6.4 DEVOLUCIÓN DE PROPUESTAS

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

4.7 ASIGNACIÓN DE RECURSOS

Dependiendo del concepto de viabilidad emitido por la entidad evaluadora, LA UNIDAD asignará los recursos de cofinanciación solicitados por las propuestas calificadas como VIABLES, en el estricto orden de radicación, hasta agotar los recursos disponibles en la misma.

4.7.1 ADMINISTRADOR DE LOS RECURSOS DE COFINANCIACIÓN

El proponente será el responsable de la Administración y manejo de los recursos de cofinanciación entregados.

4.8 IMPOSIBILIDAD DE ASIGNAR LOS RECURSOS SOLICITADOS

En caso de que los recursos dispuestos para la ejecución de la presente convocatoria no sean suficientes para atender todas las propuestas radicadas o declaradas viables, serán notificadas y devueltas, por lo cual deberán ser reclamadas por los proponentes, pudiendo volver a presentarse a una 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.

Si durante el proceso de contratación de una propuesta que ha sido declarada VIABLE existe alguna razón justificada por la cual no es posible suscribir el contrato de cofinanciación, los recursos asignados a esa propuesta se reincorporarán inmediatamente al presupuesto de la convocatoria.

A partir de la reincorporación de recursos asignados a propuestas no contratadas, se podrán radicar nuevas propuestas a la presente convocatoria, en concordancia con el numeral 4.6 de estos Términos de Referencia.

4.9 CONTRATACIÓN

Previo al desarrollo de los proyectos, los proponentes suscribirán un contrato de cofinanciación con Bancóldex.

4.10 DESEMBOLSO DE LOS RECURSOS DE COFINANCIACIÓN

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

Cuarenta por ciento (40%) a título de anticipo una vez legalizado el contrato con el proponente y emitido el visto bueno para su desembolso por parte de la interventoría del contrato y de LA UNIDAD.

Treinta por ciento (30%) una vez cumplidas y entregadas las actividades y resultados contemplados al cincuenta por ciento (50%) del plazo de ejecución del proyecto y emitido el visto bueno para su desembolso por parte de la Interventoría y de LA UNIDAD.

Treinta por ciento (30%) a la liquidación del contrato, previo visto bueno para su desembolso por parte de la Interventoría y de LA UNIDAD.

4.11 CIERRE DE LA CONVOCATORIA

El cierre definitivo se efectuará una vez se hayan agotado los recursos dispuestos para la convocatoria.

El cierre de la convocatoria será informado a través de la página web: <http://www.innpulsacolombia.com>

4.12 DECLARATORIA DE DESIERTA

La convocatoria se declarará desierta en los siguientes casos:

- 1) Por motivos o causas que impidan la escogencia objetiva, debidamente sustentados.
- 2) Cuando se hubiere violado la reserva de las propuestas presentadas.

5 TÉRMINOS JURÍDICOS

5.1 RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE

En atención a la naturaleza jurídica de LA UNIDAD, la presente convocatoria y el contrato que como consecuencia de la misma se suscriba para aquellas propuestas calificadas como viables y con recursos asignados, se sujetarán al Derecho Privado Colombiano.

5.2 DIVULGACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA

Los presentes términos de referencia no tendrán ningún costo y estarán publicados en la página web: <http://www.innpulsa.com>.

Durante la convocatoria se mantendrá actualizada la información sobre los ajustes, cambios y noticias de utilidad para los interesados en presentar propuesta.

5.3 ACCESO A LA DOCUMENTACIÓN

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 www.innpulsa.com.

Corresponde a todo proponente efectuar los estudios y verificaciones que considere necesarios para la formulación de la propuesta, incluyendo los diagnósticos y estudios de mercado, asumiendo todos los gastos, costos y riesgos que ello implique, los que no serán reembolsados en ningún caso y bajo ningún concepto.

La presentación de una propuesta implica 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.

5.4 VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA

Los Proponentes están obligados a responder por la veracidad de la información recibida y entregada durante el proceso de selección de propuestas. LA UNIDAD, de conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, presume que toda la información que el oferente incluya para el desarrollo de la presente convocatoria es veraz, y corresponde a la realidad. No obstante, LA UNIDAD podrá verificar toda la información suministrada por el oferente.

5.5 CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

El Proponente seleccionado acepta que la ejecución del contrato que se celebre será desarrollado bajo parámetros de absoluta reserva y no podrá utilizar total o parcialmente la información que reciba directa o indirectamente de LA UNIDAD, o aquella a la cual

tenga acceso en cumplimiento del proceso de selección y contratación o por cualquier otro motivo, para desarrollar actividades diferentes a las contempladas en el objeto, alcance y obligaciones que le correspondan de conformidad con el contrato celebrado, adoptando las medidas necesarias para mantener la confidencialidad de los datos suministrados.

5.6 DIFUSIÓN, TRANSFERENCIA Y UTILIZACIÓN DE RESULTADOS

La difusión y transferencia de los resultados se realizará de acuerdo con lo establecido por LA UNIDAD. No obstante, LA UNIDAD podrá difundir libremente y sin limitaciones de ningún tipo, haciendo mención de la autoría cuando corresponda, toda información no confidencial o reservada acerca del proyecto que recibiera a través de los informes.

Asimismo LA UNIDAD podrá, sin mencionar el nombre del Proponente, dar a conocer cualquier dato relacionado con el proyecto con el fin de publicar información estadística en general.

Para los efectos de resguardar información confidencial de propiedad del Proponente, éste deberá informar oportunamente a LA UNIDAD, la obtención de un resultado apropiado dentro del proyecto.

El Proponente autoriza desde ya a LA UNIDAD, la utilización y distribución de material audiovisual relativo al proyecto para actividades de difusión.

Durante la ejecución del proyecto el Proponente se obligará a lo siguiente:

1. Apoyar y participar activamente en los eventos que realice LA UNIDAD para promocionar los resultados intermedios y finales del proyecto.
2. Realizar difusión de acuerdo con lo establecido en los programas de trabajo y de acuerdo con lo requerido por LA UNIDAD.
3. En toda actividad pública que se efectúe para difundir el proyecto, ya sea a su término o durante su ejecución, así como también en medios escritos o audiovisuales, deberá señalar expresamente que el proyecto es apoyado por LA UNIDAD.
4. Remitir información de encuestas, informes u otra información sobre los resultados intermedios o finales cuando sean solicitados por LA UNIDAD.

5.7 PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL DE LOS RESULTADOS

Los resultados derivados de la ejecución del proyecto, así como toda la información, generada en el mismo, pertenecerán al proponente - /contratista o a quien él determine. En consecuencia, les corresponderá a ellos amparar en los registros correspondientes las eventuales creaciones, invenciones patentables o los derechos propietarios sobre los resultados del proyecto.

5.8 HABEAS DATA

Al momento de presentar la propuesta el proponente autoriza al Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A – Bancóldex, Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y al Ministerio de las Tecnologías de la Información 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 del proyecto presentado, todo lo anterior conforme a las normas de protección de datos en Colombia. De la misma forma, el proponente se obliga a obtener esta autorización de parte de los usuarios finales.

5.9 ADENDAS

LA UNIDAD comunicará mediante adendas las aclaraciones y modificaciones que encuentre conveniente hacer a estos Términos de Referencia.

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

5.10 CLÁUSULA DE RESERVA

LA UNIDAD se reserva el derecho de cerrar anticipadamente la presente convocatoria, y de rechazar cualquiera o todas las propuestas que se presenten, si así conviene a sus intereses, sin necesidad de dar explicación alguna a los oferentes y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal cierre o rechazo se pudiera generar a alguno de los Proponentes.

5.11 SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

Una vez se asignen los recursos, se notificará por escrito al Proponente y se programará la realización de una visita de campo por un delegado de LA UNIDAD, la cual tendrá por objeto validar la vinculación del Proponente de acuerdo con el procedimiento de vinculación de clientes establecido por Bancóldex, como requisito indispensable para proceder a la elaboración y perfeccionamiento del contrato.

Si como resultado de la visita el Proponente no puede ser vinculado a Bancóldex, se notificará la imposibilidad de la contratación.

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, LA UNIDAD podrá retirar la asignación de dichos recursos. En este caso, se hará efectiva la garantía de seriedad de la propuesta señalada en el numeral 6.5 de estos términos de referencia, sin menoscabo de las acciones legales conducentes al reconocimiento de perjuicios causados y no cubiertos por el valor de la garantía.

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

Los recursos incluidos dentro del proyecto (contrapartidas y cofinanciación) sólo podrán ser utilizados una vez se perfeccione el contrato entre el Proponente y LA UNIDAD. En el caso en que el Proponente disponga de los recursos o realice actividades previas a esta fecha, no serán validados como parte de la ejecución financiera del proyecto. Se exceptúa de esta circunstancia el rubro correspondiente a legalización del contrato.

5.11.1 GARANTÍAS DEL CONTRATO

Para la ejecución del contrato, la entidad Proponente - contratista deberá constituir a favor de Bancóldex como administrador de LA UNIDAD un seguro de cumplimiento en formato de entidades particulares expedida por una compañía de seguros o una garantía bancaria a primer requerimiento expedida por un establecimiento bancario, debidamente autorizados por las autoridades colombianas, en el que figure como asegurado y/o

beneficiario el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. – Bancóldex actuando como administrador de la Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial (NIT 900.457.656-8) cuyo objeto sea el de garantizar el cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones que surjan de la celebración, ejecución y liquidación del contrato, y que contenga los amparos que se mencionan a continuación:

Cumplimiento de las obligaciones contractuales con una suma asegurada equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del contrato y con una vigencia igual a la del contrato y tres (3) meses más.

Correcto manejo e inversión del anticipo con una suma asegurada igual al monto entregado bajo este concepto y cuya vigencia sea igual a la del contrato y tres (3) meses más.

Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales de las personas destinadas para la ejecución del contrato con una suma asegurada equivalente al treinta por ciento (30%) del valor total del contrato y con una vigencia igual a la del contrato y tres (3) años y tres (3) meses más.

Las compañías de seguros que otorguen la garantía deberán estar legalmente establecidas en Colombia, los establecimientos bancarios que otorguen la garantía podrán ser nacionales o extranjeros, siempre que tengan límite de exposición crediticia con Bancóldex (cupó de crédito aprobado con Bancóldex).

Con el fin de que la vigencia del seguro sea congruente con el inicio de vigencia del contrato, la cual inicia cuando se produce la legalización del mismo, el seguro deberá presentarse con una vigencia adicional de un (1) mes respecto de las vigencias indicadas en los anteriores numerales.

5.11.2 OBLIGACIONES DE LA UNIDAD

LA UNIDAD tendrá las siguientes obligaciones:

1. Girar al Proponente - contratista los recursos de cofinanciación, de acuerdo con lo previsto en estos términos de referencia y el contrato a suscribirse.
2. Cooperar con el Proponente para el normal desarrollo del contrato.

5.11.3 OBLIGACIONES DEL PROPONENTE

El Proponente tendrá, entre otras, las siguientes obligaciones:

1. Desarrollar el proyecto de encadenamiento productivo.
2. Ser responsable de garantizar y desembolsar los recursos de contrapartida, cumpliendo para ello con las obligaciones y pagos derivados de su propuesta.
3. Desarrollar el proyecto durante el plazo de ejecución establecido en su propuesta, que en todo caso no podrá ser superior a dieciocho (18) meses.
4. Presentar los informes requeridos por la Interventoría, y demás organismos de control en las condiciones y plazos establecidos por los mismos.
5. Abrir una cuenta corriente no remunerada para la administración de los recursos de cofinanciación.
6. Las demás que expresamente se incorporen en el texto del contrato de cofinanciación y aquellas inherentes a la naturaleza del mismo.

5.11.4 INCUMPLIMIENTO CONTRACTUAL

El incumplimiento de los compromisos contractuales adquiridos por la entidad proponente - contratista de la cofinanciación de que tratan estos términos de referencia, así como el no cumplimiento de los productos intermedios y/o finales del proyecto, acarreará la terminación del contrato y se hará efectiva la garantía arriba mencionada.

Adicionalmente, en caso de que el interventor encuentre que la entidad proponente - contratista ha incumplido los compromisos adquiridos o ha suministrado información falsa o errónea, deberá pagar a LA UNIDAD, a título de cláusula penal, una sanción igual al veinte por ciento (20%) del valor total del proyecto. Lo anterior, sin perjuicio de la aplicación de las multas que resulten procedentes.

Se reitera que el Proponente que haya sido condenado por delitos contra la Administración Pública, estafa y abuso de confianza que recaigan sobre los bienes del Estado, utilización indebida de información privilegiada, lavado de activos y soborno transnacional será excluido de los beneficios de esta convocatoria.

Los Proponentes que presenten propuestas, deberán atender el contenido del artículo 26 de la Ley 1474 de 2011 (Estatuto Anticorrupción), el cual establece:

“ARTÍCULO 26. FRAUDE DE SUBVENCIONES. La Ley 599 de 2000 tendrá un artículo 403A, el cual quedará así:

El que obtenga una subvención, ayuda o subsidio proveniente de recursos públicos mediante engaño sobre las condiciones requeridas para su concesión o callando total o parcialmente la verdad, incurrirá en prisión de cinco (5) a nueve (9) años, multa de doscientos (200) a mil (1.000) salarios mínimos legales mensuales vigentes e inhabilidad para el ejercicio de derechos y funciones públicas de seis (6) a doce (12) años.

Las mismas penas se impondrán al que no invierta los recursos obtenidos a través de una subvención, subsidio o ayuda de una entidad pública a la finalidad a la cual estén destinados.

5.12 IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES

Todos los impuestos, tasas y contribuciones establecidas o que establezca la Nación, o cualquier entidad nacional o territorial, y que se causen por la celebración, ejecución y liquidación del contrato, serán a cargo de la entidad contratista.

5.13 REINTEGROS

Si por cualquier circunstancia derivada de la celebración del contrato, EL CONTRATISTA se encuentra en la obligación de reintegrar recursos desembolsados y no ejecutados, dicho reintegro deberá hacerlo dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha en la que LA UNIDAD le hubiere requerido para el reembolso de la suma respectiva. De no generarse la devolución en el plazo mencionado, o en cualquier otro plazo otorgado por LA UNIDAD, EL CONTRATISTA se constituirá en mora y reconocerá intereses sobre la suma debida a la tasa máxima legal permitida por la legislación vigente. GARANTÍAS DEL CONTRATO

5.14 INTERVENTORÍA

Sin perjuicio del control y supervisión interno que deberá establecer el proponente/contratista del contrato para supervisar sus actividades, LA UNIDAD realizará

la interventoría técnica y financiera del proyecto, verificando las actividades relacionadas, y podrá delegar en una persona natural o jurídica esta labor.

La interventoría hará el seguimiento de los recursos de cofinanciación y de contrapartida, del cumplimiento de los objetivos y actividades del proyecto. Para ello, el proponente/contratista llevará registros de las actividades realizadas y mantendrá la documentación pertinente para acreditar el cumplimiento del proyecto, los soportes de la ejecución de los recursos de cofinanciación y contrapartida acorde con la normatividad vigente, así como el cumplimiento de las normas legales y tributarias que apliquen.

5.15 CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN

Los recursos de cofinanciación entregados por LA UNIDAD deberán manejarse en una cuenta corriente destinada para este propósito.

Todos los Proponentes que reciban recursos de cofinanciación de LA UNIDAD así como las Pyme Usuaria final del proyecto asumen el compromiso de entregar información cualitativa y cuantitativa relacionada con la intervención objeto del proyecto durante su ejecución y hasta por un período de tres (3) años después de la liquidación del contrato, a LA UNIDAD o a la persona natural o jurídica autorizada por dicha institución o que haga sus veces.

Así mismo, el proponente/contratista deberá llevar por separado un centro de costos para la contabilidad del proyecto, así como mantener información y documentación del proyecto que permita hacer verificaciones en sitio.

De igual forma, el proponente/contratista deberá otorgar a la interventoría, a la administración de LA UNIDAD 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 al proyecto.

5.16 LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO

La liquidación del contrato de cofinanciación se hará con base en el informe de liquidación de la interventoría y el acta de entrega de productos en la que esta entidad indicará el

porcentaje de ejecución de las actividades, ejecución financiera de recursos de cofinanciación y contrapartida y el porcentaje de cumplimiento las metas generales del proyecto; conforme a ello, LA UNIDAD reconocerá al contratista:

- a. El menor valor calculado entre los recursos de cofinanciación y contrapartida ejecutados acorde con el cumplimiento de cada una de las actividades o cumplimiento de cada una de las metas.
- b. La proporción de ejecución presupuestal de acuerdo con los porcentajes de recursos de cofinanciación y de contrapartida establecidos en la propuesta viable.

5.17 EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDADES.

El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, Bancóldex y LA UNIDAD, no se hacen responsables de las pérdidas o daños sufridos por el proponente o por los usuarios finales, por sus empleados o por sus clientes, originados directamente o indirectamente en las actividades desarrolladas durante el proyecto o en el posterior uso de la plataforma de comercio electrónico. Tampoco serán responsables de ningún daño directo o indirecto, incidental, especial o consecuente, incluyendo, pero sin limitarse a la pérdida de datos o de aplicaciones, sin importar su origen, sufridos por el proponente o por los usuarios finales como consecuencia de la implementación de la plataforma de comercio electrónico o por la interrupción o desperfecto del servicio ofrecido por esta, incluso cuando ello sea consecuencia de caso fortuito, fuerza mayor o acción de terceros.

Así mismo, El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, Bancóldex y LA UNIDAD, no serán responsables por daños o pérdidas en el proponente o en los usuarios finales, originadas en o relacionados con el desarrollo del contrato que se suscriba como consecuencia de la aprobación de la propuesta, por su negociación o terminación, por la implementación o por la falta de implementación de la plataforma de comercio electrónico, o por los servicios, ya sean contractuales o extracontractuales, de alguna manera conexos a la relación entre el proponente y los usuarios finales.