

Bogotá D.C., 31 de marzo de 2022

Señores,

PATRIMONIO AUTÓNOMO FINDETER – FONTIC FIDUCIARIA POPULAR S.A.

PROGRAMA: AT FUNTIC – VENDE DIGITAL 2022

CONVOCATORIA No. PAF-FUNTICVD-C-005-2022

COMITÉ EVALUADOR

mintiendasyvendeenlinea@findeter.gov.co

Ciudad

ASUNTO: Observación al correcto y completo diligenciamiento de las ofertas económicas de los proponentes CONSORCIO ESTRATEGIA ECOMMERCE 2022, LINKTIC SAS, DU BRANDS SAS

OBSERVACIÓN No. 2

El suscrito, en mi calidad de Representante legal de la UNIÓN TEMPORAL VECI SHOPS conformada por las empresas VIVE TRAVEL S.A.S. de NIT 900.350.479-1, CONEXRED S.A.S. de NIT 830.513.238-9 y MARKETPLACE COLOMBIA S.A.S. de NIT 900.343.822-4, me permito observar que las propuestas económicas de los proponentes citados en el asunto de este escrito para los grupos 1 y 2 **NO CUMPLEN** con la nota 5 del Formato 4 (propuesta económica), por lo que dichas propuestas deben ser rechazadas, en virtud de lo que se sustenta a continuación:

PRIMERO, es relevante revisar el procedimiento, alcances y forma de presentación contemplado en los Términos de Referencia de la convocatoria PAF-FUNTICVD-C-005-2022 para la presentación de la oferta económica de la convocatoria:

A. Reglas del pliego respecto a la propuesta económica

a. El numeral 1.13.2. "Sobre No. 2 propuesta económica" (página 69) señala:

*"Deberá contener única y exclusivamente la propuesta económica (Formato 4), en medio PDF debidamente foliado de manera consecutiva ascendente y en Excel. **La información consignada debe corresponder con la información solicitada.** Para cada grupo al cual presente oferta, deberá aportarse individualmente la propuesta económica..." (Resaltado en negrilla y subrayado fuera de texto original)*

b. El Formato 4 contempló inicialmente 5 notas en las cuales se expresaban las instrucciones a los proponentes para su diligenciamiento, las cuales se enuncian a continuación:

"Nota 1: Todos los valores contenidos en la oferta económica (valor de la fase, valor de la actividad, valor total o valores resultantes de las operaciones aritméticas a que haya lugar) deberán estar ajustado al peso. En caso que

cualquier valor de la oferta económica (valor de la fase, valor de la actividad, valor total o valores resultantes de las operaciones aritméticas a que haya lugar) de algún proponente se presente con decimales, la entidad procederá a ajustar el valor redondeándolo al peso, cuando la fracción decimal del peso sea igual o superior a cinco lo aproximará por exceso al peso y cuando la fracción decimal del peso sea inferior a cinco lo aproximará por defecto al peso.

Nota 2: En el evento que la propuesta económica no contenga el precio o se haya diligenciado en cero o con algún símbolo, la propuesta será rechazada.

Nota 3: EN EL EVENTO QUE EL FORMATO DE PROPUESTA ECONÓMICA PRESENTADO POR EL PROPONENTE PRESENTE DIFERENCIAS EN LA DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES O LAS FASES FRENTE A LAS ESTIPULADAS EN EL FORMATO PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA, PREVALECERÁ ESTA ÚLTIMA, POR LO QUE LA OFERTA SERÁ AJUSTADA DE CONFORMIDAD.

Nota 4: La Entidad realizará la verificación y corrección de todas las operaciones aritméticas a que haya lugar en la propuesta económica. El resultado de todas las operaciones aritméticas se redondeará al peso en el momento de la evaluación económica.

Nota 5: Revisión del IVA: El oferente debe indicar en su oferta económica la tarifa del IVA aplicable al objeto contractual. En caso de no indicarla o en caso de indicarla en un porcentaje diferente a la tarifa legal, su oferta será rechazada. (Resaltado en negrilla y subrayado fuera de texto original)

- c. La adenda 2, realizada por FINDETER modificó el formato 4 agregando la nota 6, adicionando una nueva columna “Valor Total (con IVA)” y eliminando las filas de los totales que calculaban el IVA sobre las sumatorias de las columnas. Dicho formato fue publicado el pasado ocho (8) de marzo de 2022 a las 19:38:10, en la página web del proceso de FINDETER.

Este procedimiento se realizó en respuesta a observaciones y preguntas realizadas por los oferentes frente a las tarifas de IVA aplicables a los diferentes servicios a prestar en el proyecto.

- B. El numeral 3.1.1. “INFORME DE EVALUACIÓN ECONÓMICA Y ASIGNACIÓN DE PUNTAJE (ORDEN DE ELEGIBILIDAD)” de los términos de referencia PAF-FUNTICVD-C-005-2022, contemplan el procedimiento a seguir la evaluación económica y la asignación de puntaje a los proponentes habilitados. El sub numeral 7 (página 96) contempla como un paso que debe seguir el comité evaluador la revisión del IVA como reza a continuación:

“Revisión del IVA: El oferente debe indicar en su oferta económica la tarifa del IVA aplicable al objeto contractual. En caso de no indicarla o en caso de indicarla en un porcentaje diferente a la tarifa legal, su oferta será rechazada.

La estructuración de la oferta económica es responsabilidad exclusiva del oferente por lo cual deberá contemplar en ella todos los impuestos y contribuciones de orden nacional y local.” (Resaltado en negrilla y subrayado fuera de texto original)

C. Los términos de referencia en diversos numerales contemplan las causales de rechazo de la oferta de un proponente, a continuación, expongo aquellas que tienen que ver con la discriminación de la tarifa del IVA en la oferta económica del formato 4:

a. El numeral 3.1.1. “INFORME DE EVALUACIÓN ECONÓMICA Y ASIGNACIÓN DE PUNTAJE (ORDEN DE ELEGIBILIDAD)” de los términos de referencia PAF-FUNTICVD-C-005-2022, contemplan el procedimiento a seguir la evaluación económica y la asignación de puntaje a los proponentes habilitados. El sub numeral 8.b. (página 96) contempla:

“8. Serán rechazadas las propuestas que después de realizar los pasos anteriores, presente al menos una de las siguientes condiciones:

*b. **En caso de no contemplarse por parte del oferente, alguna exención o variación en el aspecto tributario local por motivo del lugar de ejecución del contrato o del bien o servicio a ofertar establecidos en los términos de referencia**” (Resaltado en negrilla y subrayado fuera de texto original)*

b. El numeral 1.38 “CAUSALES DE RECHAZO” en su sub numeral 23 (página 80) contempla como causal de rechazo de una propuesta:

*“Cuando la propuesta económica sea parcial, alternativa, condicionada, ilegible, o **cuando su contenido no tenga el alcance mínimo requerido en los documentos del proceso.**” (Resaltado en negrilla y subrayado fuera de texto original)*

D. El numeral 1.29.1 “INFORME DE VERIFICACIÓN DE REQUISITOS HABILITANTES Y SOLICITUD DE SUBSANACIONES” de los Términos de Referencia, señala las condiciones en las que los proponentes pueden realizar subsanaciones a sus propuestas, como se observa en la siguiente cita no es posible subsanar la expresión directa en la propuesta económica de la tarifa de IVA pues, este punto corresponde a una causal de rechazo:

“Todos aquellos requisitos de la propuesta que no afecten la asignación de puntaje y que sean presentados por el interesado, podrán ser objeto de subsanación, razón por la cual, LA CONTRATANTE podrá solicitar por escrito las aclaraciones y explicaciones que estime pertinente y deberán ser atendidas por los proponentes dentro del término preclusivo y excluyente otorgado por la Entidad para subsanar, el cual se encuentra establecido en el cronograma de la presente convocatoria.

*La naturaleza de la subsanabilidad obedece a la posibilidad que tiene el proponente de reparar errores o efectuar aclaraciones sobre los documentos habilitantes de la propuesta, **con excepción de aquellos cuya omisión o modificación constituyen de manera expresa CAUSAL DE RECHAZO.** En razón a lo anterior, la subsanación no puede entenderse como una posibilidad de mejorar la propuesta.*

Es así, que el proponente podrá subsanar documentos habilitantes de la propuesta con fecha de expedición posterior al cierre de la convocatoria.

*El evaluador solicitará al proponente las aclaraciones y explicaciones que estime pertinente sobre aspectos de orden financiero, jurídico, y técnico para que sean atendidas dentro del término preclusivo otorgado para subsanar, el cual se encontrará establecido en el cronograma del proceso. **Será inocuo solicitar aclaraciones cuando no hay lugar a subsanar**" (Resaltado en negrilla y subrayado fuera de texto original)*

En refuerzo de lo anteriormente mencionado los Términos de Referencia en el numeral 3.1.1. "INFORME DE EVALUACIÓN ECONÓMICA Y ASIGNACIÓN DE PUNTAJE (ORDEN DE ELEGIBILIDAD" específicamente en el sub numeral 10 (página 99) expresa:

"De la anterior verificación se elaborará un informe de evaluación económica y asignación de puntaje (orden de elegibilidad) en el que consten los resultados de las ofertas económicas de todas las propuestas habilitadas, con las respectivas correcciones aritméticas de acuerdo con los criterios establecidos, si proceden, y la identificación de las correcciones efectuadas, así como de la asignación de puntaje (orden de elegibilidad) de conformidad con el método de evaluación, el cual se publicará en la fecha establecida en el cronograma del presente proceso de selección.

*Los proponentes podrán, dentro del término establecido en el cronograma del presente proceso de selección, formular observaciones a dicho informe, **sin que, en ejercicio de esta facultad, puedan subsanar, modificar o mejorar sus propuestas.**" (Resaltado en negrilla y subrayado fuera de texto original)*

SEGUNDO, Es importante recordar que de acuerdo a la normatividad colombiana los elementos que hacen parte de un tributo son:

- El hecho generador
- La base grabable
- El sujeto pasivo
- El sujeto activo
- La tarifa

En el caso del IVA la tarifa se define en el artículo 468 del estatuto tributario, que fue modificado por la ley 1819 de 2016, como se cita a continuación:

"Art. 468. Tarifa general del impuesto sobre las ventas.

** -Modificado- La tarifa general del impuesto sobre las ventas es del diecinueve por ciento (19%) salvo las excepciones contempladas en este título..."*

Así las cosas, queda claro que al expresar la tarifa del Iva se hace en forma de un porcentaje y no de un valor, para dar cumplimiento a la obligatoria instrucción de la Nota 5 del Formato 4 de los Términos de referencia se requería especificar el porcentaje a aplicar como tarifa al valor del contrato.

También es relevante señalar en este punto que como señaló la nota 6, agregada en la adenda 2, uno de los servicios a prestar tiene una tarifa de IVA diferente a la tarifa general. Por lo anteriormente expuesto, dentro del formato 4 se hace necesario que el proponente especifique las tarifas aplicadas a cada servicio.

La UT VECI SHOP al diligenciar el formato 4 indico para cada servicio la tarifa de IVA aplicada, así mismo en una nota al final del formato 4 explico la tarifa de IVA aplicada.

“Nota del oferente Unión Temporal VECI SHOP: La tarifa de IVA aplicada al objeto contractual es del 19% para todos los numerales de la propuesta económica excepto al numeral 4.1. en el que se aplica una tarifa de 0% de acuerdo con los dispuesto en los términos de referencia y el estatuto tributario”

De esta forma la UT VECI SHOP cumplió con la obligación indicada por la Nota 5 del formato 4.

TERCERO, Al revisar las propuestas económicas de los proponentes Du Brans SAS, LINTICK SAS y CONSORCIO ESTRATEGIA ECOMMERCE para los grupos 1 y 2, dichos formatos no cumplieron con la nota 5, pues no especificaron las tarifas de IVA aplicadas. Las siguientes imágenes tomadas de la publicación realizada por FINDETER el pasado veinticuatro (24) de marzo de 2022 a las 16:05:21 en la página web del proceso de los sobres 2 de las ofertas de dichos proponentes para los dos Grupos ilustran claramente el incumplimiento de la instrucción de la nota 5 del formato 4 por parte de las ofertas presentadas:

A. DU BRAND SAS

a. Imagen formato 4 para el grupo 1



Du Brands

NOTA: EL PROPONENTE DEBE PRESENTAR UN FORMATO 4 PARA CADA GRUPO AL QUE SE PRESENTE

FORMATO 4 - OFERTA ECONOMICA GRUPO 1							
"ESTUDIO PREVIO PARA LA CONTRATACIÓN DE BASTA DOS (OPERADORES PARA FORMULAR, EJECUTAR Y REALIZAR EL SEGUIMIENTO) DE UNA ESTRATEGIA QUE LES PERMITA A COMERCIANTES Y EMPRESAS COLOMBIANAS DE DIFERENTES SECTORES ECONÓMICOS, LA SENSIBILIZACIÓN Y CAPACITACIÓN VIRTUAL PARA LA CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE TIENDAS VIRTUALES QUE LES PERMITA HACER VISIBLES SUS NEGOCIOS EN EL ECOSISTEMA DIGITAL E INCREMENTAR SUS VENTAS MEDIANTE EL COMERCIO ELECTRÓNICO E INCREMENTO DE TRANSACCIONES DIGITALES."							
OFERTA PARA GRUPO 1							
		DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IVA)	VALOR TOTAL (SIN IVA)	VALOR TOTAL (CON IVA)
FASE 1	1.1	Planeación de la línea estratégica "Tiendas virtuales".	Global	1	269.948.234,00	269.948.234,00	320.762.398,00
FASE 2	2.1	Diseño de estrategia para la convocatoria e inscripción en la línea estratégica "Tiendas virtuales".	Global	1	53.007.125,00	53.007.125,00	63.078.479,00
	2.2	Alistamiento de la solución tecnológica de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" para la creación de las tiendas virtuales.	Global	1	53.007.125,00	53.007.125,00	63.078.479,00
	2.3	Mejora y actualización de los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos de la línea estratégica "Tiendas virtuales".	Global	1	53.007.126,00	53.007.126,00	63.078.480,00
	2.4	Diseño de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales".	Global	1	53.007.126,00	53.007.126,00	63.078.480,00
	3.1	Convocatoria Nacional de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Beneficiarios	2.030	71.260,00	144.657.800,00	172.142.782,00

FASE 3	3.2	Selección de los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contenga el informe detallado de la selección de los participantes a beneficiar con la línea estratégica "Tiendas Virtuales", con sus respectivos soportes. Debe incluir: i) El resultado de la evaluación para la selección de participantes a beneficiar. ii) Bases de datos de los participantes seleccionados a beneficiar. iii) Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.030
	3.3	Caracterización de los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contenga: i) El informe de caracterización inicial (línea base) de los potenciales beneficiarios. ii) La base de datos de caracterización.	Beneficiarios	2.030
FASE 4	4.1	Puesta a disposición de la solución tecnológica de la línea estratégica "Tiendas virtuales" para la creación de las tiendas virtuales.	Un documento que contenga: i) Descripción detallada de la puesta a disposición de la solución tecnológica y creación de tiendas virtuales. ii) Bases de datos de los beneficiarios que crearon, implementaron su tienda virtual. iii) Evidencias. iv) Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.030
	4.2	Implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento que contenga: i) Descripción detallada de la implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" junto con los soportes respectivos. ii) Cronograma de entrega. iii) Bases de datos de los beneficiarios apropiados. iv) Evidencias v) Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.030
FASE 5	5.1	Cierre de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento con el informe final detallado de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Beneficiarios	2.030
FASE 6	6.1	Promoción y divulgación de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento con el informe de la implementación de la estrategia de promoción y divulgación de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Global	1
FASE 7	7.1	Seguimiento de las fases e indicadores de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Documentos con los informes mensuales del seguimiento de las fases e indicadores de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Documento	7

NOTAS:	<p>Nota 1: Todos los valores contenidos en la oferta económica (valor de la fase, valor de la actividad, valor total o valores resultantes de las operaciones aritméticas a que haya lugar) del valor de la actividad, valor total o valores resultantes de las operaciones aritméticas a que haya lugar) de algún proponente se presente con decimales, la entidad procederá a ajustar e aproximará por exceso al peso y cuando la fracción decimal del peso sea inferior a cinco lo aproximará por defecto al peso.</p> <p>Nota 2: En el evento que la propuesta económica no contenga el precio o se haya diligenciado en cero o con algún símbolo, la propuesta será rechazada.</p> <p>Nota 3: EN EL EVENTO QUE EL FORMATO DE PROPUESTA ECONÓMICA PRESENTADO POR EL PROPONENTE PRESENTE DIFERENCIAS EN LA DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES O LAS FASES PREVALECE ESTAS ÚLTIMAS, POR LO QUE LA OFERTA SERÁ AJUSTADA DE CONFORMIDAD.</p> <p>Nota 4: La Entidad realizará la verificación y corrección de todas las operaciones aritméticas a que haya lugar en la propuesta económica. El resultado de todas las operaciones aritméticas.</p> <p>Nota 5: Revisión del IVA: El oferente debe indicar en su oferta económica la tarifa del IVA aplicable al objeto contractual. En caso de no indicarla o en caso de indicarla en un porcentaje actividad 4.1 esta exentas de IVA por reglamentación del artículo 476-21 y 22 del Estatuto Tributario.</p>
---------------	--

PEDRO JAVIER SARMIENTO CHARRY
Representante legal
CC. No. 7.171.805 de Tunja
DU BRANDS S.A.S.
NIT. 900.275.221-6
Correo: licitaciones@dubrand.com

b. Imagen formato 4 para el grupo 2



NOTA: EL PROPONENTE DEBE PRESENTAR UN FORMATO 4 PARA CADA GRUPO AL QUE SE PRESENTE

FORMATO 4 - OFERTA ECONÓMICA GRUPO 2							
"ESTUDIO PREVIO PARA LA CONTRATACIÓN DE HASTA DOS (2) OPERADORES PARA FORMULAR, EJECUTAR Y REALIZAR EL SEGUIMIENTO DE UNA ESTRATEGIA QUE LES PERMITA A COMERCIANTES Y/O MIPYMES COLOMBIANAS DE DIFERENTES SECTORES ECONÓMICOS, LA SENSIBILIZACIÓN Y CAPACITACIÓN VIRTUAL PARA LA CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE TIENDAS VIRTUALES Y QUE LES PERMITA HACER VISIBLES SUS NEGOCIOS EN EL ECOSISTEMA DIGITAL E INCREMENTAR SUS VENTAS MEDIANTE EL COMERCIO ELECTRÓNICO E INCREMENTO DE TRANSACCIONES DIGITALES."							
OFERTA PARA GRUPO 2							
FASE	INDICADOR	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IVA)	VALOR TOTAL (SIN IVA)	VALOR TOTAL (CON IVA)
FASE 1	1.1	Planeación de la línea estratégica "Tiendas virtuales". Un documento que contenga: i) Modelo operativo. ii) Plan de trabajo detallado. iii) Herramientas y/o software para el seguimiento gerencial. iv) Equipos de trabajo. v) Software para el almacenamiento y seguimiento de la información del proyecto.	Global	1	269.548.234,00	269.548.234,00	320.762.398,00
FASE 2	2.1	Diseño de estrategia para la convocatoria e inscripción en la línea estratégica "Tiendas virtuales". Un documento que contenga: i) Diseño de la estrategia para la convocatoria, inscripción de los potenciales beneficiarios que comprende: a. Formulario de inscripción. b. Diseño e implementación de micrositio. c. Campaña de difusión y divulgación de la convocatoria. ii) Mecanismo de selección de beneficiarios.	Global	1	53.007.125,00	53.007.125,00	63.078.479,00
	2.2	Alistamiento de la solución tecnológica de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" para la creación de las tiendas virtuales. Un documento que contenga: i) La descripción de la solución tecnológica. ii) La descripción de las plantillas de las tiendas virtuales dispuestas en la solución tecnológica. iii) El esquema detallado de tratamiento de datos personales para los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". iv) La descripción detallada de cada módulo de la solución tecnológica.	Global	1	53.007.125,00	53.007.125,00	63.078.479,00
	2.3	Mejora y actualización de los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos de la línea estratégica "Tiendas virtuales". Un documento con todos los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos, que contenga: i) Actualización de los 6 módulos con los respectivos CVAs con todos los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos. ii) El material introductorio. iii) Las certillas debidamente actualizadas y diseñadas.	Global	1	53.007.126,00	53.007.126,00	63.078.480,00
	2.4	Diseño de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". Un documento que contenga a estrategia de acompañamiento a beneficiarios la cual debe incluir: i) Presentación del "Centro de Recursos". ii) Cronogramas de la realización de las sesiones sincrónicas de acompañamiento grupales y asesorías individuales. iii) Documentos guía y material de apoyo.	Global	1	53.007.126,00	53.007.126,00	63.078.480,00
	3.1	Convocatoria Nacional de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". Un documento que contenga: i) Informe detallado del desarrollo de la estrategia de la convocatoria Nacional de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" junto con los soportes respectivos. ii) Base de datos de los participantes inscritos con toda la información solicitada en el formulario. iii) Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.030	71.260,00	144.657.800,00	172.142.782,00

Selección de los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contenga el informe detallado de la selección de los participantes a beneficiar con la línea estratégica "Tiendas Virtuales", con sus respectivos soportes. Debe incluir: i) El resultado de la evaluación para la selección de participantes a beneficiar. ii) Bases de datos de los participantes seleccionados a beneficiar. iii) Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2,0 30	71.260,00	144.657.800,00
Caracterización de los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contenga: i) El informe de caracterización inicial (línea base) de los potenciales beneficiarios. ii) La base de datos de caracterización.	Beneficiarios	2,0 30	71.261,00	144.659.830,00
Puesta a disposición de la solución tecnológica de la línea estratégica "Tiendas virtuales" para la creación de las tiendas virtuales.	Un documento que contenga: i) Descripción detallada de la puesta a disposición de la solución tecnológica y creación de tiendas virtuales. ii) Bases de datos de los beneficiarios que crearon, implementaron su tienda virtual. iii) Evidencias. iv) Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2,0 30	484.428,00	983.388.840,00
Implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento que contenga: i) Descripción detallada de la implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" junto con los soportes respectivos. ii) Cronograma de entrega. iii) Bases de datos de los beneficiarios apropiados. iv) Evidencias v) Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2,0 30	407.083,00	826.378.490,00
Cierre de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento con el informe final detallado de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Beneficiarios	2,0 30	23.730,00	48.171.900,00
Promoción y divulgación de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento con el informe de la implementación de la estrategia de promoción y divulgación de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Global	1	750.345.317,00	750.345.317,00
Seguimiento de las fases e indicadores de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Documentos con los informes mensuales del seguimiento de las fases e indicadores de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Documento	7	68.639.356,00	480.475.492,00
TOTAL GRUPO 2					

Los valores contenidos en la oferta económica (valor de la fase, valor de la actividad, valor total o valores resultantes de las operaciones aritméticas a que haya lugar) deberán estar ajustado al valor de la oferta económica (valor de la fase, valor de la actividad, valor total o valores resultantes de las operaciones aritméticas a que haya lugar) de algún proponente se presente con decimales al peso, cuando la fracción decimal del peso sea igual o superior a cinco lo aproximará por exceso al peso y cuando la fracción decimal del peso sea inferior a cinco lo aproximará por defecto al peso.

el evento que la propuesta económica no contenga el precio o se haya diligenciado en cero o con algún símbolo, la propuesta será rechazada.

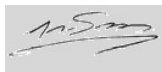
EL EVENTO QUE EL FORMATO DE PROPUESTA ECONÓMICA PRESENTADO POR EL PROPONENTE PRESENTE DIFERENCIAS EN LA DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES O LAS FASES FRENTE A LAS PUBLICADAS CON LA CONVOCATORIA, PREVALECE A ESTA ÚLTIMA, POR LO QUE LA OFERTA SERÁ AJUSTADA DE CONFORMIDAD.

Entidad realizará la verificación y corrección de todas las operaciones aritméticas a que haya lugar en la propuesta económica. El resultado de todas las operaciones aritméticas se

ajustará al peso en el momento de la evaluación económica. Nota 5: Revisión del IVA: El oferente debe indicar en su oferta económica la tarifa del IVA aplicable al objeto contractual. En caso de

no indicar la tarifa, se aplicará la tarifa legal, su oferta será rechazada.

Exención del IVA: La actividad 4.1 está exenta de IVA conforme a lo establecido en el artículo 476-21 y 22 del Estatuto Tributario.



PEDRO JAVIER SARMIENTO CHARRY
Representante legal
CC. No. 7.171.805 de Tunja
DU BRANDS S.A.S.
NIT. 900.275.221-6
Correo: licitaciones@dubrand.com

B. LINTICK SAS

a. Imagen formato 4 para el grupo 1

NOTA: EL PROPONENTE DEBE PRESENTAR UN FORMATO 4 PARA CADA GRUPO AL QUE SE PRESENTE

FORMATO 4 - OFERTA ECONÓMICA GRUPO 1							
"ESTUDIO PREVIO PARA LA CONTRATACIÓN DE HASTA DOS (2) OPERADORES PARA FORMULAR, EJECUTAR Y REALIZAR EL SEGUIMIENTO DE UNA ESTRATEGIA QUE LES PERMITA A COMERCIANTES Y/O MPYMES COLOMBIANAS DE DIFERENTES SECTORES ECONÓMICOS, LA SENSIBILIZACIÓN Y CAPACITACIÓN VIRTUAL PARA LA CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE TIENDAS VIRTUALES 1 QUE LES PERMITA HACER VISIBLES SUS NEGOCIOS EN EL ECOSISTEMA DIGITAL E INCREMENTAR SUS VENTAS MEDIANTE EL COMERCIO ELECTRÓNICO E INCREMENTO DE TRANSACCIONES DIGITALES."							
OFERTA PARA GRUPO 1							
	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IVA)	VALOR TOTAL (SIN IVA)	VALOR TOTAL (CON IVA)	
FASE 1	1.1	Planación de la línea estratégica "Tiendas virtuales". Un documento que contenga: i) Modelo operativo. ii) Plan de trabajo detallado. iii) Herramientas y/o software para el seguimiento gerencial. iv) Grupo de trabajo. v) Software para el almacenamiento y seguimiento de la información del proyecto.	Global	1	272.356.029,00	272.356.029,00	324.103.675,00
FASE 2	2.1	Diseño de estrategia para la convocatoria e inscripción en la línea estratégica "Tiendas virtuales". Un documento que contenga: i) Diseño de la estrategia para la convocatoria, inscripción de los potenciales beneficiarios que comprende: a. Formulario de inscripción. b. Diseño e implementación de micrositio. c. Campaña de difusión y divulgación de la convocatoria. ii) Mecanismo de selección de beneficiarios.	Global	1	53.559.283,00	53.559.283,00	63.735.547,00
	2.2	Alistamiento de la solución tecnológica de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" para la creación de las tiendas virtuales. Un documento que contenga: i) La descripción de la solución tecnológica. ii) La descripción de las plantillas de las tiendas virtuales dispuestas en la solución tecnológica. iii) El esquema detallado de tratamiento de datos personales para los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". iv) La descripción detallada de cada módulo de la solución tecnológica.	Global	1	53.559.283,00	53.559.283,00	63.735.547,00
	2.3	Mejora y actualización de los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos de la línea estratégica "Tiendas virtuales". Un documento con todos los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos, que contenga: i) Actualización de los 6 módulos con los respectivos OVA con todos los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos. ii) Emblemas introductorios. iii) Las cartillas debidamente actualizadas y diseñadas.	Global	1	53.559.283,00	53.559.283,00	63.735.547,00
	2.4	Diseño de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". Un documento que contenga a estrategia de acompañamiento a beneficiarios la cual debe incluir: i) Presentación del "Centro de Recursos". ii) Cronogramas de la realización de las sesiones sincrónicas de acompañamiento grupales y ejercicios individuales. iii) Documentos guía y material de apoyo.	Global	1	53.559.284,00	53.559.284,00	63.735.548,00
FASE 3	3.1	Convocatoria Nacional de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". Un documento que contenga: i) Informe detallado del desarrollo de la estrategia de la convocatoria Nacional de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" junto con los soportes respectivos. ii) Base de datos de los participantes inscritos con toda la información solicitada en el formulario. iii) Acciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.030	72.002,00	146.164.060,00	173.935.231,00
	3.2	Selección de los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". Un documento que contenga el informe detallado de la selección de los participantes a beneficiar con la línea estratégica "Tiendas Virtuales", con sus respectivos soportes. Debe incluir: i) El resultado de la evaluación para la selección de participantes a beneficiar. ii) Base de datos de los participantes seleccionados a beneficiar. iii) Acciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.030	72.003,00	146.166.090,00	173.937.647,00
	3.3	Caracterización de los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". Un documento que contenga: i) Informe de caracterización inicial (línea base) de los potenciales beneficiarios. ii) Base de datos de caracterización.	Beneficiarios	2.030	72.003,00	146.166.090,00	173.937.647,00
FASE 4	4.1	Puesta a disposición de la solución tecnológica de la línea estratégica "Tiendas virtuales" para la creación de las tiendas virtuales. Un documento que contenga: i) Descripción detallada de la puesta a disposición de la solución tecnológica y creación de tiendas virtuales. ii) Bases de datos de los beneficiarios que crearon, implementaron su tienda virtual. iii) Bases de datos. iv) Acciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.030	489.475,00	993.634.250,00	993.634.250,00
	4.2	Implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". Un documento que contenga: i) Descripción detallada de la implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" junto con los soportes respectivos. ii) Cronograma de entrega. iii) Base de datos de los beneficiarios apropiados. iv) Evidencias. v) Acciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.030	411.323,00	834.985.690,00	993.632.971,00
FASE 5	5.1	Cierre de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". Un documento con el informe final detallado de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Beneficiarios	2.030	23.977,00	48.673.310,00	57.921.239,00
FASE 6	6.1	Promoción y divulgación de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". Un documento con el informe de la implementación de la estrategia de promoción y divulgación de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Global	1	758.161.414,00	758.161.414,00	902.212.083,00
FASE 7	7.1	Seguimiento de las fases e indicadores de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". Documentos con los informes mensuales del seguimiento de las fases e indicadores de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Documento	7	69.354.349,00	485.480.443,00	577.721.727,00
TOTAL GRUPO 1						4.625.978.659,00	

NOTAS:	<p>Nota 1: Todos los valores contenidos en la oferta económica (valor de la fase, valor de la actividad, valor total o valores resultantes de las operaciones aritméticas a que haya lugar) deberán estar ajustado al peso. En caso que cualquier valor de la oferta económica (valor de la fase, valor de la actividad, valor total o valores resultantes de las operaciones aritméticas a que haya lugar) de algún proponente se presente con decimales, la entidad procederá a ajustar el valor redondeándolo al peso, cuando la fracción decimal del peso sea igual o superior a cinco lo aproximará por exceso al peso y cuando la fracción decimal del peso sea inferior a cinco lo aproximará por defecto al peso.</p> <p>Nota 2: En el evento que la propuesta económica no contenga el precio o sea haya diligenciado en cero o con algún símbolo, la propuesta será rechazada.</p> <p>Nota 3: EN EL EVENTO QUE EL FORMATO DE PROPUESTA ECONÓMICA PRESENTADO POR EL PROPONENTE PRESENTE DIFERENCIAS EN LA DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES O LAS FASES FRENTE A LAS ESTIPULADAS EN EL FORMATO PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA, PREVALECERÁ ESTA ÚLTIMA, POR LO QUE LA OFERTA SERÁ AJUSTADA DE CONFORMIDAD.</p> <p>Nota 4: La Entidad realizará la verificación y corrección de todas las operaciones aritméticas a que haya lugar en la propuesta económica. El resultado de todas las operaciones aritméticas se redondeará al peso en el momento de la evaluación económica.</p> <p>Nota 5: Revisión del IVA. El oferente debe indicar en su oferta económica la tarifa del IVA aplicable al objeto contractual. En caso de no indicarlo o en caso de indicarlo en un porcentaje diferente a la tarifa legal, su oferta será rechazada.</p> <p style="text-align: right;">Nota 6: Exención del IVA: La actividad 4.3 esta exentas de IVA por reglamentación del artículo 476-21 y 22 del Estatuto Tributario.</p>
---------------	--

Nombre: ALEJANDRO POSADA ZULUAGA
C.C.: 16.076.056 de Manizales

C. CONSORCIO ESTRATEGIA ECOMMERCE 2022

a. Imagen formato 4 para el grupo 1

FORMATO 4 - OFERTA
ECONÓMICA GRUPO 1

“CONTRATACIÓN DE HASTA DOS (2) OPERADORES PARA FORMULAR, EJECUTAR Y REALIZAR EL SEGUIMIENTO DE UNA ESTRATEGIA QUE LES PERMITA A COMERCIANTES Y/O MIPYMES COLOMBIANAS DE DIFERENTES SECTORES ECONÓMICOS, LA SENSIBILIZACIÓN Y CAPACITACIÓN VIRTUAL PARA LA CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE TIENDAS VIRTUALES 1 QUE LES PERMITA HACER VISIBLES SUS NEGOCIOS EN EL ECOSISTEMA DIGITAL E INCREMENTAR SUS VENTAS MEDIANTE EL COMERCIO ELECTRÓNICO E INCREMENTO DE TRANSACCIONES DIGITALES. ”.

OFERTA
PARA
GRUPO 1

DESCRIPCIÓN		UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IVA)	VALOR TOTAL (SIN IVA)	VALOR TOTAL (CON IVA)	
FA SE 1	1. Planeación de la línea estratégica “Tiendas virtuales”.	Un documento que contenga: i) Modelo operativo. ii) Plan de trabajo detallado. iii) Herramientas y/o software para el seguimiento gerencial. iv) Equipo de trabajo. v) Software para el almacenamiento y seguimiento de la información del proyecto.	Global	1	260,000,000.00	260,000,000.00	309,400,000
FA SE 2	2. Diseño de estrategia para la convocatoria e inscripción en la línea estratégica “Tiendas virtuales”.	Un documento que contenga: i) Diseño de la estrategia para la convocatoria, inscripción de los potenciales beneficiarios que comprenda: a. Formulario de inscripción. b. Diseño e implementación de micrositio. c. Campaña de difusión y divulgación de la convocatoria. ii) Mecanismo de selección de beneficiarios.	Global	1	41,000,000.00	41,000,000.00	48,790,000
	2. Alistamiento de la solución tecnológica de	Un documento que contenga: La descripción de la solución tecnológica.	Global	1	42,000,000.00	42,000,000.00	49,980,000

	la línea estratégica “Tiendas Virtuales” para la creación de las tiendas virtuales.	<p>La descripción de las plantillas de las tiendas virtuales dispuestas en la solución tecnológica.</p> <p>El esquema detallado de tratamiento de datos personales para los beneficiarios de la línea estratégica “Tiendas virtuales”.</p> <p>La descripción detallada de cada módulo de la solución tecnológica.</p>					
2.3	Mejora y actualización de los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos de la línea estratégica “Tiendas virtuales”.	<p>Un documento con todos los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos, que contenga:</p> <p>Actualización de los 6 módulos con los respectivos OVAs con todos los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos.</p> <p>El material introductorio. iii) Las cartillas debidamente actualizadas y diseñada.</p>	Global	1	65,000,000.00	65,000,000.00	77,350,000
2.4	Diseño de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica “Tiendas virtuales”.	<p>Un documento que contenga la estrategia de acompañamiento a beneficiarios la cual debe incluir:</p> <p>Presentación del “Centro de Recursos”.</p> <p>Cronogramas de la realización de las sesiones sincrónicas de acompañamiento grupales y asesorías individuales.</p> <p>Documentos guía y material de apoyo.</p>	Global	1	60,000,000.00	60,000,000.00	71,400,000

FA SE 3	3.1	Convocatoria Nacional de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contenga: i)Informe detallado del desarrollo de la estrategia de la convocatoria Nacional de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" junto con los soportes respectivos. ii)Base de datos de los participantes inscritos con toda la información solicitada en el formulario. iii)Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2,030	100,000.00	203,000,000.00	241,570,000
	3.2	Selección de los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contenga el informe detallado de la selección de los participantes a beneficiar con la línea estratégica "Tiendas Virtuales", con sus respectivos soportes. Debe incluir: i)El resultado de la evaluación para la selección de participantes a beneficiar. ii)Bases de datos de los participantes seleccionados a beneficiar. iii)Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2,030	52,000.00	105,560,000.00	125,616,400
	3.3	Caracterización de los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contenga: El informe de caracterización inicial (línea base) de los potenciales beneficiarios. La base de datos de caracterización.	Beneficiarios	2,030	55,000.00	111,650,000.00	132,863,500
FA SE 4	4.1	Puesta a disposición de la solución tecnológica de la línea estratégica "Tiendas virtuales" para	Un documento que contenga: Descripción detallada de la puesta a disposición de la solución tecnológica y la creación de tiendas virtuales. Bases de datos de los beneficiarios que crearon,	Beneficiarios	2,030	700,000.00	1,421,000,000.00	1,421,000,000

		la creación de las tiendas virtuales.	implementaron su tienda virtual. Evidencias. iv)Lecciones aprendidas y recomendaciones.					
	4.2	Implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contenga: Descripción detallada de la implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" junto con los soportes respectivos. Cronograma de entrega. iii)Bases de datos de los beneficiarios apropiados. iv)Evidencias v)Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2,030	200,000.00	406,000,000.00	483,140,000
FA SE 5	5.1	Cierre de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento con el informe final detallado de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Beneficiarios	2,030	24,000.00	48,720,000.00	57,976,800
FA SE 6	6.1	Promoción y divulgación de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento con el informe de la implementación de la estrategia de promoción y divulgación de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Global	1	730,000,000.00	730,000,000.00	868,700,000
FA SE 7	7.1	Seguimiento de las fases e indicadores de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Documentos con los informes mensuales del seguimiento de las fases e indicadores de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Documento	7	68,693,074.00	480,851,518.00	572,213,306

TOTAL GRUPO 1

4,460,000,006

NOTAS	<p>Nota 1: Todos los valores contenidos en la oferta económica (valor de la fase, valor de la actividad, valor total o valores resultantes de las operaciones aritméticas a que haya lugar) deberán estar ajustado al peso. En caso que cualquier valor de la oferta económica (valor de la fase, valor de la actividad, valor total o valores resultantes de las operaciones aritméticas a que haya lugar) de algún proponente se presente con decimales, la entidad procederá a ajustar el valor redondeándolo al peso, cuando la fracción decimal del peso sea igual o superior a cinco lo aproximará por exceso al peso y cuando la fracción decimal del peso sea inferior a cinco lo aproximará por defecto al peso.</p> <p>Nota 2: En el evento que la propuesta económica no contenga el precio o se haya diligenciado en cero o con algún símbolo, la propuesta será rechazada.</p> <p>Nota 5: Revisión del IVA: El oferente debe indicar en su oferta económica la tarifa del IVA aplicable al objeto contractual. En caso de no indicarla o en caso de indicarla en un porcentaje diferente a la tarifa</p>
-------	---

Oferta económica para la convocatoria PAF-FUNTCVD-C-005-2022 Grupo 1

James Mauricio Martínez Figueroa Representante

Consortio Estrategia Ecommerce 2022

b. Imagen formato 4 para el grupo 2

NOTA: EL PROPONENTE DEBE PRESENTAR UN FORMATO 4 PARA CADA GRUPO AL QUE SE PRESENTE

RESUMEN - OFERTA ECONOMICA GRUPO 2						
"CONTRATACIÓN DE HASTA DOS (2) OPERADORES PARA FORMULAR, EJECUTAR Y REALIZAR EL SEGUIMIENTO DE UNA ESTRATEGIA QUE LES PERMITA A COMERCIANTES Y O MIPYMES COLOMBIANAS DE DIFERENTES SECTORES ECONÓMICOS, LA SENSIBILIZACIÓN Y CAPACITACIÓN VIRTUAL PARA LA CREACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE TIENDAS VIRTUALES 1 QUE LES PERMITA HACER VISIBLES SUS NEGOCIOS EN EL ECOSISTEMA DIGITAL E INCREMENTAR SUS VENTAS MEDIANTE EL COMERCIO ELECTRÓNICO E INCREMENTO DE TRANSACCIONES DIGITALES."						
OFERTA PARA GRUPO 2						
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IVA)	VALOR TOTAL (SIN IVA)	VALOR TOTAL (CON IVA)	
FASE 1 1.1 Planteamiento de la línea estratégica "Tiendas virtuales". El documento que contenga: 1) Alcance operativo. 2) Plan de trabajo detallado. 3) Estructura y/o software para el seguimiento periodico. 4) Hojas de trabajo. 5) Software para el almacenamiento y seguimiento de la información del proceso.	Global	1	252,701,471.00	252,701,471.00	300,714,750	
FASE 2 2.1 Diseño de estrategia para la convocatoria e investigación en la línea estratégica "Tiendas virtuales". El documento que contenga: 1) Identificación de los grupos de comerciantes, inscripción de los proveedores beneficiarios que contenga: a. Formulario de inscripción. b. Diseño e implementación de micrositios. c. Campaña de difusión y divulgación de la convocatoria. d) Mecanismos de selección de beneficiarios.	Global	1	40,000,000.00	40,000,000.00	47,600,000	
2.2 Ajustamiento de la selección tecnológica de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" para la creación de las tiendas virtuales. El documento que contenga: 1) La descripción de la selección tecnológica. 2) La descripción de los planes de las tiendas virtuales de manera de ser aplicables a la selección tecnológica. 3) El presupuesto detallado de manera de datos por proveedor para los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". 4) La descripción detallada de cada módulo de la selección tecnológica.	Global	1	40,000,000.00	40,000,000.00	47,600,000	
2.3 Mejora y actualización de los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos de la línea estratégica "Tiendas virtuales". El documento con todos los contenidos del material de sensibilización y capacitación de manera de ser aplicables a los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". a) El material instruccional. b) La campaña de difusión detallada y detallada.	Global	1	40,000,000.00	40,000,000.00	71,400,000	
2.4 Diseño de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". El documento que contenga estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". a) Compromiso de los actores de la convocatoria de manera de ser aplicables a los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". b) Documentos para el material de apoyo.	Global	1	58,776,722.00	58,776,722.00	69,944,299	
FASE 3 3.1 Convocatoria Nacional de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". El documento que contenga: 1) Informe detallado del desarrollo de la estrategia de la convocatoria Nacional de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" para con los aspectos operativos. 2) Hojas de datos de los participantes inscritos con toda la información solicitada en el formulario. 3) Acciones operativas y recomendaciones.	Beneficiario	2,000	98,520.00	199,999,600.00	237,999,596	
3.2 Selección de los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". El documento que contenga el informe detallado de la selección de los participantes a beneficiar con la línea estratégica "Tiendas Virtuales", con sus aspectos operativos. Debe incluir: 1) Descripción de los criterios de selección de los participantes a beneficiar. 2) Hojas de datos de los participantes seleccionados a beneficiar. 3) Acciones operativas y recomendaciones.	Beneficiario	2,000	49,260.00	99,999,800.00	118,999,798	
3.3 Caracterización de los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". El documento que contenga: 1) El informe de caracterización inicial (Hoja base) de los proveedores beneficiarios. 2) La base de datos de caracterización.	Beneficiario	2,000	52,430.00	104,859,600.00	127,157,617	
FASE 4 4.1 Puesta a disposición de la selección tecnológica de la línea estratégica "Tiendas virtuales" para la creación de las tiendas virtuales. El documento que contenga: 1) Descripción detallada de la oferta de proveedores de la selección tecnológica y creación de tiendas virtuales. 2) Hojas de datos de los beneficiarios que crean, implementan, estandarizan y validan. 3) Evidencias. 4) Acciones operativas y recomendaciones.	Beneficiario	2,000	409,650.00	1,400,001,600.00	1,400,001,600	
4.2 Implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". El documento que contenga: 1) Descripción detallada de la implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales" para con los aspectos operativos. 2) Hojas de datos de los beneficiarios que crean, implementan, estandarizan y validan. 3) Evidencias operativas y recomendaciones.	Beneficiario	2,000	183,730.00	372,960,140.00	441,835,867	
FASE 5 5.1 Cierre de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". El documento con el informe final detallado de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Beneficiario	2,000	22,247.00	45,181,400.00	53,742,078	
FASE 6 6.1 Promoción y divulgación de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". El documento con el informe de la implementación de la estrategia de promoción y divulgación de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Global	1	703,448,736.00	703,448,736.00	837,103,996	
FASE 7 7.1 Seguimiento de las fases e indicadores de la línea estratégica "Tiendas Virtuales". El documento con los informes operativos del seguimiento de las fases e indicadores de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Documento	7	64,348,397.00	450,445,779.00	536,038,477	

Oferta económica para la convocatoria PAF-FUNTCVD-C-005-2022 Grupo 2
James Mauricio Martínez
Figurante Representante
Consortio Estrategia Ecommerce 2022

SOLICITUD

Como representante legal de la **UNIÓN TEMPORAL VECI SHOP**, en virtud de los principios de la función administrativa, particularmente los principios de “debido proceso”, “igualdad”, “imparcialidad”, “buena fe”, “trasparencia” y “responsabilidad” que rigen este proceso de selección y de conformidad con los términos y condiciones de la Convocatoria, solicito respetuosamente a la entidad y al comité evaluador sean **RECHAZADAS** de plano y de forma definitiva las propuestas de los proponentes **DU BRANDS SAS**, **LINTICK SAS** y el **CONSORCIO ESTRATEGIA ECOMMERCE 2022** para los Grupos 1 y 2, ya que, al no indicar la tarifa de IVA aplicada, tal y como lo contempla la nota 5 del Formato 4 “Propuesta económico”, incurren de facto en **causal de rechazo no subsanable**, en los términos del **numeral 1.38 “CAUSALES DE RECHAZO” en su sub numeral 23.**

Consecuencialmente con esta declaratoria, y teniendo en cuenta que la **UNIÓN TEMPORAL VECI SHOP** es el único proponente habilitado con propuesta económica aceptada para los dos (2) grupos, solicito que se modifique el acta de selección, recalculando el puntaje, y asignando los dos (2) grupos a la **UNIÓN TEMPORAL VECI SHOP**. Esto de conformidad con las instrucciones de evaluación y asignación contemplados taxativamente en los términos de referencia de la Convocatoria No. PAF-FUNTICVD-C-005-2022.

Muy cordialmente.



FABIAN CORREDOR SANCHEZ

Representante legal
UT VECI SHOPS