Señores.

PATRIMONIO AUTÓNOMO FINDETER – FONTIC FIDUCIARIA POPULAR S.A. PROGRAMA: AT FUNTIC – VENDE DIGITAL 2022 CONVOCATORIA No. PAF-FUNTICVD-C-005-2022 COMITÉ EVALUADOR

<u>mintictiendasvirtualesyvendeenlinea@findeter.gov.co</u>
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, <u>sin que, en ejercicio de esta facultad, puedan subsanar, modificar o mejorar sus propuestas.</u>" (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 taifa 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



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

			FORMATO	4 - OFERTA ECONÓMICA GE	RUPO 1			
"EST	UDIO PI BIANAS	DE DIFERENTES SECTORES E	ÓN DE HASTA DOS (2) OPERADORES PARA FORMULAR CONÓMICOS, LA SENSIBILIZACIÓN Y CAPACITACIÓN ECOSISTEMA DIGITAL E INCREMENTAR SUS VENTAS I	VIRTUAL PARA LA CREAG	CIÓN Y PUESTA EN M	ARCHA DE TIENDAS VIRT	UALES I OUE LES PERMIT	ANTES Y/O MIPYMES TA HACER VISIBLES SUS
			·	OFERTA PARA GRUPO 1				
		DES	SCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IVA)	VALOR TOTAL (SIN IVA)	VALOR TOTAL (CON IVA)
FASE 1	1.1	Planeación de la linea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento que contenga: (Midodelo operativo. « Para de trabajo ciedalado. » le resimienta y so activama para el segulamiento gerencial. « Veramienta y so activama para el segulamiento gerencial. « Victoria de la maccenamiento y segulamiento 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 linea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento que contenga: Disendo de la estratega para la convocatoria, inscripción de los potenciales baneficiantos que comprendiz. a. Formalario de inscripción. Di Selado e implementación de microsátio. C. Calegala de difusión y divulgación de la convocatoria. 3) Mecenismo de sescolo 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 las plantifias de las tendas virtuales dispuestas en la solución normalismo de las tendas virtuales dispuestas en la solución incerciógica. 3) La descripción de las plantifias de las tendas virtuales dispuestas en la solución incerciógica. 3) El esquema debillado de tratamiento de datos personales para los beneficiarios de la linea estratógica "Tiendas virtuales". 1) La descripción certalistad es cada modico 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 sensibilizados y expectación del certro de recursos, que contenga: «Antulización de los finducios con la resportiva OVAs con todos los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de el material revolución. el material revolución: el Les certificas debidamente actualizadas y diseñada.	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 linea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento que contenga a estrategia de acompañamiento a beneficialisos la cual debe incluir: (9) Presentación de l'Acerto de Recursors*, (9) Crengramas de la realización de las sesiones sincrónicas de acompañamiento projudes y associalismi individuales. (9) Documentos guía y marterial 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 liforme debitado del desarrollo de la estrategia de la comocatoria Nacional de la lime estrategia: "Ententa Virtuales" junto con los soportes respectivos. rebase de datos de los participartes inscritos con toda la información solicitada en el formulario. se lacciones apendades y ecomendaciones.	Beneficiarios	2.030	71.260,00	144.657.800,00	172.142.782,00

FASE 3	3.2	Selección de los beneficiarios de la linea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contenga el informe detallado de la selección de los participantes a beneficiar con la linea estratégica "Tiendas Virtuales", con sus respectivos soportes. Debe incluir: i)El resultado de la evaluación para la selección de participantes a beneficiar. ii)Blases 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 linforme de caracterización inicial (linea 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: 10 Bescripción detallada de la puesta a disposición de la solución tecnológica y creación de tiendas virtuales. 10 Bases de datos de los beneficiarios que crearon, implementaron su tienda virtual. 10 Evidencias. 10 Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.030
	4,2	Implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la linea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento que contenga; [Descripción de la distalación de la estrategia de acompaniamiento a beneficiarios de la linea estrategica "Tiendas Virtuales" junto con los acompariamiento a teneficiarios de la linea estrategica "Tiendas Virtuales" junto con los acompariamiento, ac	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

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) det 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

lota 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 FAI PREVALECERÁ ESTA ÚLTIMA, POR LO QUE LA OFERTA SERÁ AJUSTADA DE CONFORMIDAD.

Note 4. La Entidad continué la posificación y apropeida de tadas las apprecianas aritméticas o que haya lugar en la propuesta conómica. El resultada de tadas las apprecianas aritméticas o que haya lugar en la propuesta conómica.

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 porcentaj actividad 4.1 esta exentas de IVA por reglamentación del 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@dubrands.com

b. Imagen formato 4 para el grupo 2



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

			IÓN DE HASTA DOS (2) OPERADORES PARA FORMULAR					
COLO	MBIANA		ECONÓMICOS, LA SENSIBILIZACIÓN Y CAPACITACIÓN ECOSISTEMA DIGITAL E INCREMENTAR SUS VENTAS					HACER VISIBLES SUS
				OFERTA PARA GRUPO 2				
		DE	SCRIPCIÓN	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: (Bilodedo porestino: (Initendo testagleo postallado: (Initendo testagleo postallado: (Initendo testagleo postagleo post	Global	1	269.548.234,00	269.548.234,00	320.762.398,0
FASE 2	2.1	Diseño de estrategia para la convocatoria e inscripción en la línea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento que contenga: Diseñor de la estinacia para la convocatoria, inscripción de los potenciales beneficiarios que comprenda: Emmittario del encripción. Diseño e implementación de micrositio. Camparla de difusión y elegisporte de la convocatoria. Il Mecanismo de estección de beneficiarios.	Global	1	53.007.125,00	53.007.125,00	63.078.479,01
	22	Alistamiento de la solución tecnológica de la linea estratégica "Tiendas Virtuales" para la creación de las tiendas virtuales.	Un documento que contengu: 3) La descripción de la solución facrológica. 3) La descripción de las plamitias de las feredas virtuales dispuestas en la solución facrológica. 3) El respuema destallación de tratamiento de datos personales para los beneficiarios de la litera estrategica Tiendas virtuales*. 3) El respuema destallación de las davidos de las autución tecnológica.	Global	1	53.007.125,00	53.007.125,00	63.078.479,01
	2,3	Mejora y actualización de los contenidos del material de sensibilitzación y capacitación del centro de recursos de la linea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento con todos los contendos del material de sembilización y capacitación del centro de recurso, que contrega; (Policalazión de los del policitación son los sespecimies CVMs con todos los contendos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos. (El material infloración). (El securidad del control del control del centrol de recursos. (El securidad del centrol del centrol del centrol del recursos.)	Global	1	53.007.126,00	53.007.126,00	63.078.480,01
	2,4	Diseño de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la linea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento que contenga a estrátegia de acompañamiento a beneficiarios lo sual debe inclair. 19 Percentación del "Chemb de Recursos". 19 Corsogramas de la realización del sus sesiones sincrónicas de acompañamiento puedes y seserorias individuels. 19 Documentos guis y matérial de apoyo.	Global	1	53.007.126,00	53.007.126,00	63.078.480,00
	3.1	Convocatoria Nacional de la linea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contengo: ijinforme detallado del desarrollo de la estrategia de la comocatoria Nacional de a linea estratégia "Tirendas Virtuales"; junto con los soportes respectivos. ijilililiano de datos de los participantes inscribos con toda la información soficiada en el formulario. ijil. ecociones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.030	71.260,00	144.657.800,00	172.142.782,0

FORMATO 4 - OFFRTA FCONÓMICA GRUPO 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 linea estratégica "Tiendas Virtuales", con sus respectivos soportes. Debe incluir: júl resultado de la evaluación para la selección de participantes a beneficiar. ii)Basses de datos de los participantes seleccionados a beneficiar: iii)Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.0	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. ii) 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 linea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento que contenga: i)Descripción detallada de la implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la linea estratégica "Tiendas Virtuales" junto con los soportes respectivos. ii) Cronograma de entrega. iii) Bases de datos de los beneficiarios apropiados. iv)Evidencias y/Lecciones aprendidas y recomendaciones.	Beneficiarios	2.0	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	

fos 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 alor 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 decim 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 apro

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 E PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA, PREVALECERÁ 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

á 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

a o en caso de indicarla en un porcentaje diferente a la tarifa legal, su oferta será rechazada.

ención 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@dubrands.com

B. LINTICK SAS

a. Imagen formato 4 para el grupo 1

EORMATO 4 OFERTA ECONÓMICA GRUDO 1

"ESTUDIO PREVIO PARA LA CONTRATACIÓN DE HASTA DOS (2) OPERADORES PARA FORMILLAR, ELECUTAR Y REALIZAR EL SECUMIENTO DE UNA ESTRATEGIA QUE LES PERMITA A COMERCIANTES Y/O MIPYMES COLOMBIANAS DE DIFERENTES SECTORES ECONÓMICOS, LA SENSIBILIZACIÓN Y CAPACITACIÓN VIRITALA, PARA LA GENERACIÓN Y PUESTA EN MARCIA DE TIEDAS VIRITALES I QUE LES PERMITA HACER VISBILES SIS NEGOCIO ES NEL ECONSTEMA DIGITAL E INCREMENTAR SE AS VENTAS MEDIANTE EL COMPREDE DE LECTRÓNICO E INCREMENTO DE TRANSACIONES DIGITALES."

Part				a a puna i Au	OFERTA PARA GRUPO 1		on	on ToTal (on)	on Forth 100
Profession of the Name of State St			DE	SCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IVA)	VALOR TOTAL (SIN IVA)	VALOR TOTAL (CON IVA)
Content to the content page and the content page	FASE 1	1.1		M odelo operativo. # Plan de trabajo detallado. # Pleramientata y/o software para el seguimiento gerencial. # Pleramientata y/o software para el seguimiento gerencial. #/# Equipo de trabajo. #/# Chiware para el almacenamiento y seguimiento de la información del	Global	1	272.356.029,00	272.356.029,00	324.103.675,0
1.5 Application in the substitution of the s	FASE 2	2.1	convocatoria e inscripción en la línea estratégica "Tiendas	i) Diserho de la estrategia para la convocatoria, inscripción de los potenciales beneficiarios que comprenda: a. Formulario de inscripción. b. Diserho e implementación de microstio. c. Campaña de dirusón y divulgación de la convocatoria.	Global	1	53.559.283,00	53.559.283,00	63.735.547,0
SASE 3 1. Connectatric Nacional de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.4 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.5 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.6 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.7 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.8 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.9 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.1 Connectatric Nacional de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production de la lisea estrategia "Tendas virtuales". 2.2 Disease in a seasonal production		2.2	tecnológica de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" para la creación	i) La descripción de la solución tecnológica. j) La descripción de las piantillas de las tiendas virtuales dispuestas en la solución tecnológica. ii) El esquema detallado de tratamiento de datos personales para los beneficiarios de la linea estratégica "Tiendas virtuales".	Global	1	53.559.283,00	53.559.283,00	63.735.547,01
accomparisamiento abrenificación de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 2.1 Convocatoria Nacional de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 2.2 Salección de los bereficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 2.3 Caracterización de los bereficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.3 Caracterización de los bereficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.4 Caracterización de los bereficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.5 Caracterización de los bereficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.6 Caracterización de los bereficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.7 Caracterización de los bereficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.8 Caracterización de los bereficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.9 Caracterización de los bereficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.1 Caracterización de los bereficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.2 Caracterización de los beneficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.3 Caracterización de los beneficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.4 Caracterización de los beneficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.5 Caracterización de los beneficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.6 Linea de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.7 Caracterización de los beneficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.8 Caracterización de los beneficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.8 Caracterización de los beneficiarios de la linea estratejor a frendas Virtuales*. 3.9 Caracterización de los beneficiarios de la linea estratejor de		2,3	contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos de la línea	capacitación del centro de recursos, que contenga: «Achalización de los 6 módulos con los respectivos OVAs con todos los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos. a Ematerial introductorio.	Global	1	53.559.283,00	53.559.283,00	63.735.547,00
Convocation factors of a la linea strategica "Tiendas Virtuales" of a large strategica s		2,4	acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas	la cual debe incluir: i) Presentación del "Centro de Recursos". i) Cronogramas de la realización de las sesiones sincrónicas de acompañamiento grupates y asesorias individuales.	Global	1	53.559.284,00	53.559.284,00	63.735.548,00
Inter-setrategical "Intendas Virtuales". 3.3 Caracterización de los beneficiarios de la evaluación para la setección de partiques a forma delabato de la evaluación para la setección de partiques a productiva para la setección de partiques a productiva para la setección de partiques dela partiques residencias a beneficiar ilibases de dada de las principientes abeneficiar. 3.3 Caracterización de los beneficiarios de la evaluación de la estanda y encomendaciones. 4.4 Paresta a disposición de la solución inicial (inten base) de los protecciones a beneficiar de la luncia de la setanda y encomendaciones. 4.1 Paresta a disposición de la solución inicial (inten base) de los protecciones de la setanda y encomendaciones. 4.2 Implementación de la estrategica "Tiendas virtuales" para la creación de la setanda y encomendaciones de las tiendas virtuales" para la creación de la setanda y encomendaciones. 4.2 Implementación de la estrategica "Tiendas virtuales" para la creación de la setanda	FASE 3	3.1		il riforme detallado del desarrollo de la estrategia de la convocatoria Nacional de la linea estratégica "Tiendas Virtuales" junto con los soportes respectivos. IjBase de datos de los participantes inscritos con toda la información solicitada en el formulatrio.	Beneficiarios	2.030	72.002.00	146.164.060,00	173.935.231,00
ASSET		3.2	línea estratégica "Tiendas	participantes a beneficiar con la linea estratégica "Tiendas Virtuales", con sus respectivos soportes. Debe incluir: 30El resultado de la evaluación para la selección de participantes a beneficiar. 3Bases de datos de los participantes seleccionados a beneficiar.	Beneficiarios	2.030	72.003,00	146.166.090,00	173.937.647,00
FASE 4 1 Puesta a disposición de la solución de la solución ediciano de la puesta o disposición de la solución terrodojac de la linea estrategica "fiendas virtuales" para la creación de la sitendas virtuales" para la creación de la sitendas virtuales "a linea estrategica "fiendas virtuales" para la creación de la sitendas virtuales" a disconse prendidas y economicianos de la estrategica "fiendas virtuales". 4.2 Implementación de la estrategica de la linea estrategica "fiendas virtuales". 4.2 Implementación de la estrategica de la linea estrategica "fiendas virtuales". 5. Il cierre de la linea estrategica "fiendas virtuales". 6. Reportingamentación de la estrategica "fiendas virtuales". 7. Cierro de la linea estrategica "fiendas virtuales". 8. Perencioros de virtuales de linea estrategica "fiendas virtuales". 8. Estrategica "fiendas virtuales". 8. Perencioros de virtuales de linea estrategica "fiendas virtuales". 8. Perencioros de virtuales de linea estrategica "fiendas virtuales". 8. Perencioros de virtuales de linea estrategica "fiendas virtuales". 8. Perencioros de virtuales de linea estrategica "fiendas virtuales". 8. Perencioros de virtuales de linea estrategica "fiendas virtuales". 8. Perencioros de virtuales de linea estrategica "fiendas virtuales". 8. Perencioros de destrategica "fiendas virtuales". 8. Perencioros de virtuales "perencioros de la linea estrategica "fiendas virtuales". 8. Pere	•	3.3	de la línea estratégica "Tiendas	« El informe de caracterización inicial (línea base) de los potenciales beneficiarios.	Beneficiarios	2.030	72.003,00	146.166.090,00	173.937.647,00
Clear do la linea schadigical mella di linea schadigical di linea schadigical di linea schadigical mella di linea schadigicali	FASE 4	4,1	tecnológica de la línea estratégica "Tiendas virtuales" para la creación	Descripción detallada de la puesta a disposición de la solución tecnológica y creación de biendas virtuales. Bases de datos de los beneficiarios que crearon, implementaron su tienda virtual. Hoderoias.	Beneficiarios	2.030	489.475,00	993.634.250,00	993.634.250,00
ABCE 5 3.1 "Tendas Virtuales". Virtuales". Sequimento de la linea estratégica "Tendas Virtuales". Sequimento de la Sesse e Sequimento de la Sesse		4,2	acompañamiento a beneficiarios de la linea estratégica "Tiendas virtuales".	I Descripción detallada de la implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas Virtuales" junto con los soportes respectivos. Il Bonograma de entrega. Il Bases de datos de los beneficiarios apropiados. Il/Evidencias	Beneficiarios	2.030	411.323,00	834.985.690,00	993.632.971,00
ABLE 8 1 estratégica "Tendas Whusles", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la linea estratégica "Tendas Virtuales", promocón y divigación de la	FASE 5	5.1	Cierre de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".		Beneficiarios	2.030	23.977,00	48.673.310,00	57.921.239,00
	FASE 6	6.1	estratégica "Tiendas Virtuales".	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		Documentos con los informes mensuales del seguimiento de las fases e indicadores de la linea estratégica "Tiendas Virtuales".	Documento	7	69.354.349,00	485.480.443,00	577.721.727,00

Nota 1. Todos los valores contenidos en la oferta económica (valor de la fise, valor de la actividad, valor total o valores resultantes de las operaciones antiméticas a que haya lugar) dieberín estar ajustado al peso. En oso que cualquier valor de la derta económica (valor de la fise, valor de la actividad, valor total e valores resultantes de las operaciones antiméticas a que haya lugar) de ajudi proceder a ajusta el valor redondisándo al peso. En oso que cualquier valor de la depesa sea igual o superior a cinco lo aproximar sexeso al esos cuando la fisación decimidad de la peso sea inferior a cincio pace aceitorista de peso sea igual o superior a cinco lo aproximar sexeso al esos cuando la fisación decimidad de la peso sea inferior a cincio pace aceitorista de redoctoria de sectorista de la seco.

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.

Nea 3. B. II. L'EVRITO QUIE EL FORMATO DE PROPUESTA ECONÔMICA PRESENTADO POR IL RIPONOMETE PRESENTE DIFFERICIAS EN LA DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES O LAS FASES FRENTE A LAS ESTIFULADAS EN EL FORMATO PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA.
REPORTADE FASE FASE PRENTE A LAS ESTIFULADAS EN EL FORMATO PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA.
REPORTADE FASE FASE PRENTE A LAS ESTIFULADAS EN EL FORMATO PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA.
REPORTADE FASE FASE PRENTE A LAS ESTIFULADAS EN EL FORMATO PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA.
REPORTADE FASE FASE PRENTE A LAS ESTIFULADAS EN EL FORMATO PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA.
REPORTADE FASE FASE PRENTE A LAS ESTIFULADAS EN EL FORMATO PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA.
REPORTADE FASE FASE PRENTE A LAS ESTIFULADAS EN EL FORMATO PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA.
REPORTADE FASE FASE PRENTE A LAS ESTIFULADAS EN EL FORMATO PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA.
REPORTADE FASE FASE PRENTE A LAS ESTIFULADAS EN EL FORMATO PUBLICADO CON LA CONVOCATORIA.
REPORTADO CONTRADOR PORTADO CONTRADOR PORTADO CONTRADOR PORTADO CONTRADOR PORTADO CONTRADOR PORTADO CONTRADOR PORTADO CONTRADOR PORTADOR PORTADO CONTRADOR PORTADO CONTRADOR PORTADO CONTRADOR PORTADOR PORTADO CONTRADOR PORTADOR PORTADO CONTRADOR PORTADOR PORTADO CONTRADOR PORTADOR PORT

PREVALECERÁ ESTA ÚLTIMA, POR LO QUE LA OFERTA SERÁ AJUSTADA DE CONFORMIDAD.

Nota 4: La Entidad realizard 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 S: Revisión del IVA: El oferente debe indicar en su crierta 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. actividad 4.1 esta exentas de IVA por reglamentación del articulo 476-21 y 22 del Estatuto Tributario.

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.".

LLL'	OIIX	ONICO L INCIN	LINENTO DE TRANSACCIO		.LO			
				OFERTA				
				PARA GRUPO 1				
	DESCR IPCIÓN			UNID AD		VALOR UNITARIO (SIN IVA)	TOTAL (SIN	VALOR TOTAL (CON IVA)
FA SE 1	1.	estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento que contenga: i)Modelo operativo Plan de trabajo detallado 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	260,000,000.0 0	260,000,000.0 0	309,400,000
FA SE 2	2.	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: Formulario de inscripción. Diseño e implementación de micrositio. Campaña de difusión y divulgación de la convocatoria. ii) Mecanismo de selección de beneficiarios.		1	41,000,000.00	41,000,000.00	48,790,000
			Un documento que contenga: La descripción de la solución tecnológica.		1	42,000,000.00	42,000,000.00	49,980,000

	estratégica "Tiendas Virtuales" para la creación de	La descripción de las plantillas de las tiendas virtuales dispuestas en la solución tecnológica. El esquema detallado de tratamiento de datos personales para los beneficiarios de la línea estratégica "Tiendas virtuales". La descripción detallada de cada módulo de la solución tecnológica.					
2. 3	actualización de los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de	Un documento con todos los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos, que contenga: Actualización de los 6 módulos con los respectivos OVAs con todos los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recursos. El material introductorio. iii)Las cartillas debidamente actualizadas y diseñada.		1	65,000,000.00	65,000,000.00	77,350,000
2. 4	estrategia de acompañamient o a beneficiarios	Un documento que contenga a estrategia de acompañamiento a beneficiarios la cual debe incluir: "Presentación del "Centro de Recursos". "Cronogramas de la realización de las sesiones sincrónicas de acompañamiento grupales y asesorías individuales. "Documentos guía y material de apoyo.	Global	1	60,000,000.00	60,000,000.00	71,400,000

FA SE 3	3. 1	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.	ciarios	2,030	100,000.00	203,000,000.0	241,570,000
	3. 2	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.	ciarios	2,030	52,000.00	105,560,000.0 0	125,616,400
	3	de los beneficiarios de la línea	,	ciarios	2,030	55,000.00	111,650,000.0 0	132,863,500
FA SE 4	4.	disposición de la solución tecnológica de la línea estratégica	creación de tiendas virtuales. Bases de datos de los beneficiarios que crearon,	Benefi ciarios	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	n de la estrategia de acompañamien to a beneficiarios de	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.	Benefi ciarios	2,030	200,000.00	406,000,000.0 0	483,140,000
FA SE 5	5. 1	línea	Un documento con el informe final detallado de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	ciarios	2,030	24,000.00	48,720,000.00	57,976,800
FA SE 6	6. 1	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	730,000,000.0 0	730,000,000.0 0	868,700,000
FA SE 7		indicadores de	Documentos con los informes mensuales del seguimiento de las fases e indicadores de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Docu ment o	7	68,693,074.00	480,851,518.0 0	572,213,306

TOTAL GRUPO 1 4,460,000,006

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 algian proponente se presente con decimales, la entidad procederá a ajustar el valor redondeándolo al peso, cuando la fracción decimal del peso esta inferior a cincio lo proximaria por teceso al legas o y canado la fracción decimal del peso esta inferior a cincio el porximaria por exceso al como esta por esta de la como esta de la porta de la como esta de la como esta

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 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



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

James Mauricio Martínez Figueroa Representante Consorcio 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

				4 - OFERTA ECONOMICA				
" CONT SECTO	RATAC RES ECO	ONÓMICOS, LA SENSIBILIZACI	DORES PARA FORMULAR, EIECUTAR Y REALIZAR EL: ÓN Y CAPACITACIÓN VIRTUAL PARA LA CREACIÓN Y DIGITAL E INCREMENTAR SUS VENTAS MEDIANTE EL	PUESTA EN MARCHA DE COMERCIO ELECTRÓNICO	TIENDAS VIRTUALE	S I QUE LES PERMITA HAC	ER VISIBLES SUS NEGOC	HANAS DE DIFERENTES IOS EN EL ECOSISTEMA
			SCRIPCIÓN	OFERTA PARA GRUPO 2				
FASE 1	1.1	Planeación de la línea estratégica "Tiendas virtuales".	Un decemento que contenga: (Bhedade operative. 3. Than de enhapé destinales. a fluramistican y su orbinare para el seguiniminto generalia. Indicapino de enhapi. Disciplino de enhapi. Disciplino de enhapi. Disciplino de enhapi.	UNIDAD	CANTIDAD 1	VALOR UNITARIO (SIN IVA) 252,701,471.60	VALOR TOTAL (SIN IVA) 252,701,471.00	VALORTOTAL (CON IVA) 300,714,750
FASE 2	2.1	Diseño de estrategia para la convocatoria e inscripción en la linea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documento que contempo: (IDoutino de lacerminguire) (IDoutino de lacerminguire) no composito de lacerminguire de lacermine de lac	Global	1	40,000,000.00	40,000,000.00	47,600,000
	2.2	Alistamiento de la solución tecnológica de la linea estratégica "Tiendas Virtuales" para la creación de las tiendas virtuales.	Dis documents que contenge: I à descripcion de la sobsciencerológica. I à descripcion de la sobsciencerológica al adocumento descripcion de la sobscience de la consequencia de la descripcion de la sobscience de la consequencia del cons	Global	1	40,000,000.00	40,660,000.00	47,600,000
	2.3	Mejora y actualización de los contenidos del material de sensibilización y capacitación del centro de recuesos de la línea estratégica "Tiendas virtuales".	The documents can todar for contrastine del material de sambilitacida y experiencials del creates de microsse, que commage, contrastine del creates de microsse, que commage. **Acumilización de la readisco mode in superior (VA)** con todar los contentidos del material de esta eleltración y capacitación del centro de microsso. **El material introductorio. **El material introductorio. **El acumilita del del del material de su del del del del material. **El acumilita del del del material.	Global	1	60,000,000.00	60,000,000.00	71,400,000
	2.4	Diseño de la estrategia de acompulamiento a beneficiarios de la linea estratégica "Tiendas virtuales".	Un diccemento que contrega neutrate gia de acempalamiento a bras eficiarios la cual debi necluir. 1 Protessmicia de di Centro del Secursos". 10 Crossograma de la multiración del la servicione viacionica de acomputamiente propulente personal del servicione del computationica propulente personal del servicionica de la computationica propulente y assortati de sidviduales. 10 Decumentos guil sy material de apoyo.	Global	1	58,776,722.00	\$8,776,722.00	69,944,299
FASE 3	3.1	Convocatoria Nacional de la línea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documents que conteage: Unidente de la estateja de la consociarió. Nacional del la consociarió. Nacional del la estateja de la consociarió. Nacional de la laste estatejas e "la laste estatejas" e la laste estatejas e "la laste estatejas e "la laste estates con unha la información unicionale se el formación del consociario del formación unicionale se el formación unicionale estate formación unicionale estate formación unicionale estate formación unicionale estate del consociario del cons	Beneficiarios	2,030	98,522.00	199,999,660.00	237,999,595
	3.2	Selección de los beneficiarios de la linea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contengo el informe distalhado de la selección de los participantes a beneficiar con la line serredigio. Tiendad Virtuales", con ses asseguictos segentica de beneficiar. Debenduir: (Ultimos hado de la relacia siria para hado el ciclo de participantes absorbarla in Ultimos hado de la rechasa siria para hado escolarda la veneficiar. (Ultimos hado de la rechasa siria para hado escolarda la veneficiar. Initia cultimo approximatión y reconstituir a veneficiar que approximatión y reconstituir con esta de la rechasa de	Beneficiarios	2,030	49,261.00	99,999,830.00	118,999,798
	3.3	Caracterización de los beneficiarios de la linea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento que contenga: «12 informs de caracterización inicial (liten base) de les potenciales bareficiation. « La base de datos de caracterización.	Beneficiarios	2,030	52,638.00	106,855,140.00	127,157,617
FASE 4	4.1	Puesta a disposición de la solución tecnológica de la línea estantégica "Tiendas virtuales" para la reación de Jas tiendas virtuales.	Un documents que contenge: 1 Proceipe del destrabad de lapunes adequeix de de la sorbeción tecnológica y encesió de de la terreta de la tende de la sorbeción tecnológica y encesió de de fende de la tende de la dela tende de la tende	Beneficiarios	2,030	689,656,00	1,400,001,680.60	1,400,001,680
	4.2	Implementación de la estrategia de acompañamiento a beneficiarios de la linea estratégica "Tiendas virtuales".	Un documents que contenge: (Doccipició destablad de la implamentación de la estrategia de amengataziones hesticiones de libra corraliga "l'endas Virtuales" justo con los superes respectivos. (ECOLOGISTAS de distribute de libra corraliga "l'endas Virtuales" justo con los superes respectivos. (EUCOLOGISTAS de distribute que opisidos. (EUCOLOGISTAS de distribute que opisidos. (EUCOLOGISTAS de premididas y reconstudaciones.	Beneficiarios.	2,030	183,778.00	372,988,140.00	443,855,887
FASE 5	5.1	Cierre de la linea estratégica "Tiendas Virtuales".	Un documento con el informe final detallado de la linea cotratégica "Tiendas Virtuales".	Beneficiarios	2,030	22,247.00	45,161,410.00	53,742,078
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 litera estratégica "Tien dus 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 linea estratégica "Tiendas Virtuales".	Documentos con los informes mensuales del seguimiento de las fases e indicadores de la linea estratégica "Tiendas Virtuales".	Documento	7	64,349,397.00	450,445,779.00	\$36,030,477



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 <u>causal de rechazo no subsanable</u>, en los términos del <u>numeral 1.38 "CAUSALES</u> **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