



Bogotá D.C,

PARA: DIRECCIÓN DE CONTRATACIÓN

DE: WILMAR SEPÚLVEDA DÍAZ
Gerente de Infraestructura

ASUNTO: ESTUDIO PREVIO PARA LA CONTRATACIÓN DE HASTA TRES (3) OPERADORES QUE REALICEN EL DISEÑO, LA IMPLEMENTACIÓN Y EL MONITOREO DE UN ESQUEMA DE ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL ORIENTADO AL FORTALECIMIENTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LOS PAGOS DIGITALES A LOS COMERCIANTES, EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES COLOMBIANOS.

Apreciados Señores,

FINDETER en el marco del Convenio Interadministrativo No. 1004 de 2020, cuyo objeto es “*Aunar esfuerzos para diseñar, implementar y monitorear un esquema de acompañamiento empresarial orientado al fortalecimiento del comercio en línea y los pagos digitales por parte de los comerciantes, empresarios y emprendedores colombianos “Vende en Línea”,* tiene dentro de sus funciones la de adelantar los procesos de selección y contratación pertinentes en perspectiva de dar cumplimiento a la obligaciones establecidas en el objeto del convenio referido para con el Fondo único de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones .

Acorde a lo anterior, se presentan los Estudios Previos para que el grupo a su cargo elabore los Términos de Referencia y se realicen los trámites de control de legalidad y recomendaciones del caso para la aprobación ante los miembros del Comité Técnico de la contratación del asunto, sin perjuicio de dar inicio al proceso de selección hasta tanto la Dirección de Contratación valide que se cumple con todos los requerimientos necesarios para su inicio.

1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD A SATISFACER

1.1. MARCO LEGAL QUE FUNDAMENTA LA PRESENTE CONVOCATORIA

La Banca de Desarrollo Territorial S.A.- FINDETER, creada bajo la Ley 57 de 1989, y modificada por el Decreto 4167 de 2011, es una sociedad de economía mixta del orden nacional, del tipo de las anónimas, organizada como un establecimiento de crédito, vinculada al Ministerio de Hacienda y Crédito Público, y sometida a vigilancia de la Superintendencia Financiera de Colombia.

Conforme a lo establecido en el literal h del artículo 270 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, adicionado por el artículo 28 de la Ley 1328 de 2009, FINDETER en desarrollo de su objeto social, puede prestar servicios de asistencia técnica, estructuración de proyectos, consultoría técnica y financiera, y por tanto, en ejercicio de estas facultades legales, celebra contratos y convenios para el diseño, ejecución y administración de proyectos o programas de inversión relacionados con las actividades señaladas en el numeral 2° del artículo 268 del Estatuto Orgánico del Sistema Financiero. Así mismo, por expresa disposición del artículo 6 del citado Decreto 4167 DE 2011, así como del artículo 15 de la Ley 1150 de 2007, el régimen de contratación de FINDETER es el derecho privado, salvo en lo que se refiere al régimen de inhabilidades e incompatibilidades previsto legalmente para la contratación estatal y los principios de la función administrativa y de la gestión fiscal de que tratan los artículos 209 y 267 de la Constitución Política.

Por lo anterior, los procesos de contratación se regirán de acuerdo con lo establecido en el Código Civil, Código de Comercio y demás normas que resulten aplicables, sin perjuicio de la aplicación de los principios de selección objetiva referidos en el Manual Operativo del Convenio.

1.2. ANTECEDENTES PARTICULARES DEL PROYECTO Y NECESIDAD DE LA CONTRATACIÓN

Tal como se refirió anteriormente, se suscribió el Convenio Interadministrativo No. 1004 de 2020, cuyo objeto es *“Aunar esfuerzos para diseñar, implementar y monitorear un esquema de acompañamiento empresarial orientado al fortalecimiento del comercio en línea y los pagos digitales por parte de los comerciantes, empresarios y emprendedores colombianos “Vende en Línea”, el cual traduce la misión del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones – MINTIC, de acuerdo con lo establecido por la Ley 1341 de 2009, modificada por la Ley 1978 de 2019, busca el desarrollo de políticas y planes enfocados a la masificación y apropiación de tecnologías de información y las comunicaciones, que constituyen un componente vital para el crecimiento y desarrollo del sector, con el fin de brindar acceso a toda la población en el marco de la expansión y diversificación de las TIC.*

De tal manera que, el artículo 4 de la Ley 1341 de 2009, modificado por el artículo 4 de la Ley 1978 de 2019, establece que el Estado intervendrá en el sector de tecnologías de la información y las comunicaciones, para lograr fines como promover el acceso a las tecnologías de la información y las comunicaciones, teniendo como fin último:

- El servicio universal
- Promoción del desarrollo de contenidos y aplicaciones,
- La prestación de servicios que usen Tecnologías de la Información y las Comunicaciones,
- Incentivos y promoción del desarrollo de la industria de tecnologías de la información y las comunicaciones para contribuir al crecimiento económico, la competitividad, la generación de empleo y las exportaciones.

Es así como las normas en mención tienen como principios orientadores el fomento, la promoción y el desarrollo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones como una política de Estado que involucra a todos los sectores y niveles de la administración pública y de la sociedad, para contribuir al desarrollo educativo, cultural, económico, social y político e incrementar la productividad, la competitividad, el respeto a los derechos humanos inherentes y la inclusión social.

Es así como de conformidad con lo dispuesto por el artículo 17 de la Ley 1341 de 2009 y la Ley 1978 de 2019, el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones tiene como objetivo *“...Promover el uso y apropiación de las tecnologías de la información y las comunicaciones, entre los ciudadanos, las empresas, el Gobierno y demás instancias nacionales como soporte del desarrollo social, económico y político de la Nación”.*

En este mismo sentido, el artículo 23 del Decreto 1064 de 2020, Por el cual se modifica la estructura del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, dio lugar a la conformación del Viceministerio de Transformación Digital del cual hace parte la Dirección de Economía Digital, a los cuales se le estableció entre otras las funciones de Formular, coordinar y hacer seguimiento a la implementación de políticas públicas y programas orientados al aprovechamiento de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones para el desarrollo y promoción del comercio electrónico de bienes y servicios

De tal manera que, para el cumplimiento de las funciones asignadas por el Decreto 1064 de 2020 al Viceministerio de Transformación Digital, resulta conducente el desarrollo de programas e iniciativas por parte de la consideración que de conformidad a lo establecido por el artículo 29 de la citada norma, estas dependencias tienen a su cargo la formulación y articulación de políticas públicas y programas orientados al aprovechamiento de tecnologías de la información y las comunicaciones en el desarrollo y promoción de comercio electrónico de bienes y servicios así como la elaboración y articulación de políticas públicas y programas que promuevan el aprovechamiento de tecnologías de la información y las comunicaciones en el desarrollo y promoción del comercio electrónico de bienes y servicios.

Ahora bien, se requiere que las acciones, iniciativas o programas desarrollados para el cumplimiento de estas funciones se encuentren debidamente articuladas con los lineamientos de orden institucional y la agenda pública de orden nacional, frente a lo cual se precisa que el Ministerio TIC/Fondo Único de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones como área rectora en materia de implementación, adopción y promoción de las políticas, planes, programas y proyectos



del sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, ha focalizado su gestión en la implementación de la Política TIC “El Futuro Digital es de Todos”, estructurada por el Gobierno Nacional a partir de cuatro ejes, así:

- Entorno TIC para el desarrollo digital
- Ciudadanos y hogares empoderados del entorno digital
- Inclusión social digital
- Transformación Digital sectorial y territorial

En virtud de lo anterior, y teniendo en cuenta la experiencia e idoneidad de FINDETER, para el desarrollo de este proyecto se plantea la necesidad de efectuar procesos de selección que permitan materializar el objeto del convenio antes referido

El Acta de Inicio del Convenio Interadministrativo se firmó el 21 de octubre de 2020 y en Comité Fiduciario No. 1 del 24 de octubre de 2020 se realiza la aprobación del Manual Operativo del EL PATRIMONIO AUTÓNOMO FINDETER – FONTIC VENDE EN LÍNEA.

Para el desarrollo del contrato que suplirá la necesidad mencionada, FINDETER suscribió con BBVA ASSET MANAGEMENT SOCIEDAD FIDUCIARIA, un contrato de fiducia mercantil cuyo objeto es *“(i) La constitución de un Patrimonio Autónomo con los recursos transferidos por FINDETER o el FUNTIC a título de fiducia mercantil, para su administración, inversión y pago; (ii) La recepción, administración, inversión y pagos por parte de la FIDUCIARIA, de los recursos que le transfiera el FUNTIC con el cual FINDETER suscribió un Convenio, para la ejecución de los proyectos seleccionados en el Comité Fiduciario”*

Una vez suscrito el convenio interadministrativo FINDETER adelantó mesas de trabajo con delegados del MINTIC con quienes se definió el alcance, con base en el proyecto presentado y sustentado al ministerio a efectos de materializar de los presentes estudios previos para la contratación de los operadores del proyecto.

En el marco del convenio referido se llevará a cabo la convocatoria.

2. NECESIDAD DE LA CONTRATACIÓN

La necesidad de la contratación es el resultado del Convenio el Convenio Interadministrativo No. 1004 de 2020, cuyo objeto es *“Aunar esfuerzos para diseñar, implementar y monitorear un esquema de acompañamiento empresarial orientado al fortalecimiento del comercio en línea y los pagos digitales por parte de los comerciantes, empresarios y emprendedores colombianos “Vende en Línea”.*

En virtud de lo anterior se hace necesario referir las disposiciones de la Ley 1341 de 2009 que tiene como uno de sus principios orientadores el fomento, la promoción y el desarrollo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones como una política de Estado que involucra a todos los sectores y niveles de la administración pública y de la sociedad, para contribuir al desarrollo educativo, cultural, económico, social y político e incrementar la productividad, la competitividad, el respeto a los derechos humanos inherentes y la inclusión social.

El artículo 4 de la citada Ley, establece que el Estado intervendrá en el sector de tecnologías de la información y las comunicaciones, para lograr fines como promover el acceso a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, teniendo como fin último el servicio universal, el desarrollo de contenidos y aplicaciones, la prestación de servicios que usen TIC y la masificación del Gobierno en Línea e incentivar y promover el desarrollo de la industria de tecnologías de la información y las comunicaciones para contribuir al crecimiento económico, la competitividad, la generación de empleo y las exportaciones.

Así mismo el artículo 14 de la ley 1978 de 2019 que modificó el artículo 18 de la Ley 1341 de 2009 establece que, el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones tendrá, además de las funciones que determinan la Constitución Política, y la Ley 489 de 1998, la labor de :

“(…) 3. Promover el establecimiento de una cultura de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en el país, a través de programas y proyectos que favorezcan la apropiación y masificación de las tecnologías, como instrumentos que facilitan el bienestar y el desarrollo personal, social y económico.”



Ahora bien, es preciso hacer referencia a los objetivos del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones relacionados con el presente proceso de conformidad con lo dispuesto por el artículo 17 de la Ley 1341 de 2009, modificado por el artículo 13 de la Ley 1978 de 2019, estas disposiciones señalan que son objetivos de la entidad entre otros:

“(…)

1. *Diseñar, formular, adoptar y promover las políticas, planes, programas y proyectos del sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, en correspondencia con la Constitución Política y la Ley, con el fin de promover la inversión y el cierre de la brecha digital, contribuir al desarrollo económico, social y político de la Nación, y elevar el bienestar de los colombianos.*
2. *Promover el uso y apropiación de las tecnologías de la información y las comunicaciones, entre los ciudadanos, las empresas, el Gobierno y demás instancias nacionales como soporte del desarrollo social, económico y político de la Nación.*
3. *Impulsar el desarrollo y fortalecimiento del sector de tecnologías de la información y las comunicaciones, promover la investigación e innovación, buscando su competitividad y avance tecnológico conforme al entorno nacional e internacional”.*

En este mismo sentido el artículo 2° del Decreto 1064 de 2020, establece como funciones del Ministerio, entre otras las siguientes:

“(…)

1. *Diseñar, adoptar y promover las políticas, planes, programas y proyectos del sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.*
2. *Definir, adoptar y promover las políticas, planes y programas tendientes a incrementar y facilitar el acceso de todos los habitantes del territorio nacional, a las tecnologías de la información y las comunicaciones y a sus beneficios, para lo cual debe:*
 - a. *Diseñar, formular y proponer políticas, planes y programas que garanticen el acceso y la implantación de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, con el fin de fomentar su uso como soporte del crecimiento y aumento de la competitividad del país en los distintos sectores.*
 - b. *Formular políticas, planes y programas que garanticen a través del uso de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones: el mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad, el acceso a mercados para el sector productivo, y el acceso equitativo a oportunidades de educación, trabajo, salud, justicia, cultura y recreación, entre otras.*
 - c. *Apoyar a las entidades del Estado en el acceso y uso de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones para facilitar y optimizar la gestión de los organismos gubernamentales y la contratación administrativa transparente y eficiente, y prestar mejores servicios a los ciudadanos.*
 - d. *Apoyar a las entidades del Estado en la formulación de los lineamientos generales para la difusión de la información que generen los Ministerios, Departamentos Administrativos y Establecimientos Públicos y efectuar las recomendaciones que considere indicadas para lograr que esta sea en forma ágil y oportuna.*
 - e. *Planear, formular, estructurar, dirigir, controlar y hacer el seguimiento a los programas y proyectos del Ministerio.*
 - f. *Diseñar y desarrollar estrategias masivas que expliquen a los ciudadanos las utilidades y potencialidades de las TIC.*
3. *Promover el establecimiento de una cultura de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en el país, a través de programas y proyectos que favorezcan la apropiación y masificación de las tecnologías, como instrumentos que facilitan el bienestar y el desarrollo personal, social y económico.”*

Para cumplir esta meta la estrategia plantea 3 ejes o pilares estratégicos que buscan generar una sinergia entre los actores del ecosistema empresarial digital en aras de promover la transformación digital en las empresas colombianas; los citados ejes son: (i) Transformación de la Mentalidad y Cultura Empresarial, (ii) Acompañamiento en la Transformación de los procesos empresariales y, (iii) Desarrollo e Implementación de Tecnología para la Transformación Digital

El primer eje de trabajo, transformación de la mentalidad y cultura empresarial, está enfocado en derribar las barreras socioculturales y cognitivas, que impiden el desarrollo de procesos de transformación digital en las empresas. Lo anterior mediante la puesta en marcha de estrategias y metodologías que promuevan el fortalecimiento de habilidades gerenciales y la generación de confianza en la tecnología y el comercio electrónico en general.

Este eje incluye:

- **Sensibilización:** Comprende todo el proceso comunicativo y de cambio de mentalidad y cultura para la generación de confianza en el comercio electrónico y la eliminación de paradigmas o percepciones negativas frente al uso de la tecnología en los negocios. En esta etapa los empresarios empiezan a conocer del tema, identifican cómo puede aportarles y qué podría suceder si no se avanza en una ruta digital.

- **Fortalecimiento de habilidades:** Abarca el acceso y procesamiento de información disponible para que un empresario sea digital, así como la formación individual en tecnología, liderazgo y el comercio electrónico. Los contenidos de capacitación pueden tomarse de forma virtual.

El segundo eje de la estrategia busca fortalecer la transformación digital de las empresas a nivel nacional, a través de dos actividades específicas: (i) realizar alianzas estratégicas para la adopción y uso productivo de la Transformación digital de las empresas a nivel nacional; (ii) definir y ejecutar instrumentos y estrategias para promover la adopción de tecnología y la transformación de los modelos de negocio de las empresas a partir del uso estratégico de las TIC.

El tercer eje, desarrollo e implementación de tecnología para la transformación digital, promueve estrategias que permitan masificar el comercio electrónico y promuevan la digitalización de los sectores productivos en el país a través de la adopción de tecnologías emergentes avanzadas. En este eje se destaca la estrategia de Pagos Digitales.

La realización del proyecto Vende en línea se justifica en la ley 1955 de 2015, por medio de la cual se expidió el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 “Pacto por Colombia. Pacto por la Equidad”, el cual contempla el Pacto por el emprendimiento, la formalización y la productividad, a través del cual se busca contribuir a la consolidación de una economía dinámica, incluyente y sostenible que potencie todos nuestros talentos, para lo cual el Pacto contempla la necesidad de llevar a cabo un proceso de transformación empresarial a partir del desarrollo productivo, la innovación y la adopción tecnológica para la productividad.

El Plan se basa en los siguientes tres pactos estructurales:

1. **Legalidad.** *El Plan establece las bases para la protección de las libertades individuales y de los bienes públicos, para el imperio de la Ley y la garantía de los derechos humanos, para una lucha certera contra la corrupción y para el fortalecimiento de la Rama Judicial.*
2. **Emprendimiento.** *Sobre el sustento de la legalidad, el Plan plantea expandir las oportunidades de los colombianos a través del estímulo al emprendimiento, la formalización del trabajo y las actividades económicas, y el fortalecimiento del tejido empresarial en las ciudades y en el campo.*
3. **Equidad.** *Como resultado final, el Plan busca la igualdad de oportunidades para todos, por medio de una política social moderna orientada a lograr la inclusión social y la inclusión productiva de los colombianos, y que se centra en las familias como los principales vehículos para la construcción de lazos de solidaridad y de tejido social.*

El logro de estas premisas requiere de algunas condiciones habilitantes que permitan acelerar el cambio social, por lo tanto, el Plan contempla los siguientes pactos que definen las estrategias transversales impulsadas por el Gobierno Nacional:

5. **Pacto por la ciencia, la tecnología y la innovación:** *un sistema para construir el conocimiento de la Colombia del futuro.*



7. *Pacto por la transformación digital de Colombia: Gobierno, empresas y hogares conectados con la era del conocimiento.*

(...) 17-25. *Pacto por la productividad y la equidad de las regiones.*"

De igual manera en la Ley se establece el "*Pacto por el emprendimiento, la formalización y la productividad: una economía dinámica, incluyente y sostenible que potencie todos nuestros talentos*" y dentro del mismo la "*Transformación empresarial: desarrollo productivo, innovación y adopción tecnológica para la productividad*".

Considerando los ejercicios de articulación entre las funciones del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, el Viceministerio de Transformación Digital, la Dirección de Economía Digital y los objetivos trazados en el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 "*Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad*" se hace necesario fomentar iniciativas que, teniendo como punto de partida la misionalidad de las áreas técnicas promuevan el uso estratégico de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones como un habilitador del desarrollo social y económico, con impactos positivos en la productividad y la competitividad, considerando que estas premisas se traducen en crecimiento económico de largo plazo, reducción de la desigualdad y, por ende, mejoras en la calidad de vida de los ciudadanos.

Con respecto del contexto en el que deben desarrollarse estas iniciativas es preciso indicar que:

1. Colombia debe encaminarse hacia una sociedad digital y hacia la industria 4.0. La transformación digital de la sociedad es el mecanismo fundamental para implementar modelos de desarrollo económico en el marco de la cuarta revolución industrial. Sobre este aspecto, la transformación digital desempeña un rol fundamental como aliado estratégico de los ciudadanos para el cambio de procesos, el uso estratégico de las herramientas tecnológicas y el aumento de la generación de valores agregados en los modelos de negocio desarrollados para la fabricación de bienes y la prestación de servicios.

Lo anterior teniendo en cuenta que la cuarta revolución industrial impulsa a los diferentes integrantes del ecosistema empresarial a adoptar medidas tendientes a consolidar su transformación digital y productiva, de modo que puedan tener acceso a más y mejores oportunidades en perspectiva de un esquema de economía digital.

Las dinámicas derivadas propias de la 4ª revolución impactan el desarrollo de los modelos económicos y de la forma de relacionamiento entre los diferentes individuos que conforman dicho ecosistema. Esta afirmación tiene respaldo en los estudios que se han orientado a la medición de la afectación de los negocios por cuenta del surgimiento de la 4ª revolución industrial, sobre el particular se ha indicado que: "Prepararse para un futuro digital no es una tarea fácil (...) las empresas que consiguen mejores resultados son aquellas que marcan metas más ambiciosas y despliegan mayores recursos en sus caminos hacia la transformación digital plena"¹.

La transformación digital abarca la educación, el trabajo y la forma como la población interactúa, entre otros aspectos, lo que se constituye en una oportunidad para que todas las personas potencien sus capacidades y mejoren su bienestar.

2. Al igual que el resto del mundo, actualmente la economía colombiana enfrenta uno de los choques más fuertes como consecuencia de la pandemia del Covid-19 que derivó en la emergencia social, económica y ambiental, decretada y que impactó de manera directa los diferentes sectores de la economía y desde luego la capacidad de generar fuentes de ingreso sostenibles, lo cual en contraste con el buen desempeño en 2019, que la llevó a alcanzar una tasa de crecimiento del 3,3%, frente al 0,1% de América Latina y el Caribe (Cepal, 2020), se esperaba que Colombia en 2020 alcanzara un crecimiento económico cercano al 3,5%. Sin embargo, el primer trimestre del año termina enfrentando dos choques que afectarán la economía mundial en el corto y mediano plazo: la propagación del Covid-

¹ FERNANDO BLANCO SILVA, JOSÉ MANUEL CASTRO PÉREZ, RUBÉN A. GAYOSO TABOADA, WILFREDO SANTANA LAS CLAVES DE LA CUARTA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL: CÓMO AFECTARÁ A LOS NEGOCIOS Y LAS PERSONAS OCTUBRE DE 2019

19 y la fuerte caída del precio internacional del petróleo. La combinación de estos dos factores está causando grandes traumatismos en el comportamiento económico del país en lo que va del 2020.²

3. Se tiene proyectado que, la declaratoria de pandemia del coronavirus afectará la oferta a través de la suspensión del comercio internacional y la interrupción de las cadenas de valor, mientras que la demanda se verá deteriorada por la reducción de la actividad económica mundial producto de las medidas de aislamiento de gran parte de la población. Esto redundará en la reducción del consumo de los hogares, un menor ingreso nacional (por la reducción en actividades turísticas, de transporte, financieras e industriales) y un aumento del gasto público.³
4. Para el caso colombiano, algunas bancas de inversión presentaron unos pronósticos iniciales que estimaron que la tasa de crecimiento estará entre -0,4% y 1,0% en 2020. Para este mismo año, el Banco Mundial (2020) prevé una caída del PIB colombiano del -2%, y la OCDE (2020) estima un impacto inicial de la parálisis completa o parcial en la actividad económica en Colombia cercana al 23% del PIB.⁴

En atención a los indicadores e impactos previamente citados y las variaciones en los niveles y dinámicas de consumo que vislumbran trastornos en la manera de operar los modelos de negocio de los diferentes sectores económicos, así como su capacidad de generar ingresos es que desde el Gobierno Nacional se han promovido iniciativas que contribuyan a la reactivación económica y la sostenibilidad de los negocios en el país, lo cual compromete a todos los sectores y estamentos que como el público juegan un papel fundamental para este logro. Es por lo anterior que resulta fundamental que el sector de las tecnologías en cabeza del Ministerio TIC se convierta en un eslabón que materialice y apalanque lo relacionado con la estructuración y desarrollo de iniciativas que desde su competencia aporten efectivamente a las dinámicas de reactivación que demanda la economía nacional.

Es importante destacar la relevancia del papel desempeñado por las TIC en lo relacionado con la implementación de las medidas de reactivación contempladas en la agenda pública nacional, dado que a través del uso estratégico de la tecnología se habilitan nuevas maneras de comercializar bienes, prestar servicios y en general operar los eslabones de la cadena de valor asociada a diferentes modelos de negocio, con lo cual muchas de las actividades productivas han podido continuar su desarrollo mediante esquemas de operación y venta en línea.

No obstante lo anterior, las medidas de aislamiento como mecanismo efectivo para la contención del virus implican una potencial desaceleración de las dinámicas de consumo que impacta directamente en la estabilidad de los comerciantes, empresarios y emprendedores, como quiera que existe un número considerable de actores que no cuentan con los mecanismos para desarrollar su operación a través de herramientas tecnológicas. Al respecto cabe señalar que el estudio “Tendencias de la oferta de bienes y servicios en línea”, desarrollado para MinTIC por el Centro Nacional de Consultoría, precisa que *“Del total de empresas colombianas estimadas en 1.5 millones aproximadamente, sólo el 20% de estas tienen portal de ventas en línea.”* De otra parte, es posible establecer una concentración en los niveles del uso de herramientas tecnológicas por parte de actores económicos de mayor tamaño, considerando que “Las visitas totales de los grandes comercios superan en promedio los 2 millones (2'089.101), mientras que las visitas totales de las micro llegan a 37.543 en promedio anuales.”

Es por esto que se hace necesario promover iniciativas que permitan otorgar a los comerciantes y emprendedores que aun no hacen uso de la tecnología en la operación de sus modelos de negocio de todas las herramientas necesarias para mantener su nivel de ventas efectivas a través del uso estratégico de las TIC como un camino para la generación de ingreso que permita su sostenimiento y desarrollo a corto, mediano y largo plazo.

Bajo esta perspectiva, el área técnica de la Dirección de Transformación Digital estructuró el proyecto “Vende en Línea”, como una respuesta a las nuevas condiciones que impactan a los comerciantes, empresarios y emprendedores colombianos. Cabe destacar que este es un proyecto que busca transferir conocimiento a los actores del tejido empresarial afectados por la pandemia a través de un esquema de acompañamiento virtual en línea que les permita tener una comprensión general de las características del ecosistema del comercio electrónico, haciendo énfasis en el eslabón

² Fitch (2020), Goldman Sachs (2020) y IIF (2020).

³ Impacto económico regional del Covid-19 en Colombia: un análisis insumo-producto Centro de Estudios Económicos Regionales del Banco de la República

⁴ ibidem



correspondiente a los pagos digitales, el conocimiento, y la apropiación de herramientas de marketing digital como elemento transversal a toda cadena de valor, incluyendo el diseño de estrategias de comunicación efectivas que logren visibilizar el producto, atraer nuevos clientes y fidelizarlos.

Como aspecto fundamental del proyecto, se debe realizar una transferencia de conocimiento en competencias digitales a emprendedores en etapa inicial, personas naturales comerciantes y empresarios MiPyme para que sus negocios puedan visibilizarse y fortalecer su actividad comercial a través de canales digitales, de manera que puedan afrontar mejor los efectos causados por la pandemia, contribuyendo así a una recuperación económica más veloz de un segmento poblacional que ha sido fuertemente afectado por esta coyuntura. Adicionalmente, las herramientas adquiridas y el acompañamiento personalizado para el fortalecimiento de los negocios permitirán que los beneficiarios efectúen un proceso de transformación digital que dará mayor sostenibilidad a sus negocios en el corto, mediano y largo plazo.

Los beneficiarios participarán en un proceso de sensibilización y generación de conocimiento acerca de las estrategias que se pueden adoptar y las actividades que se deben realizar para fortalecer sus actividades de comercio electrónico y avanzar en la consolidación de su ejercicio comercial, incrementar la capacidad de su gestión para lograr una mayor sostenibilidad y tener la posibilidad de escalar el tamaño de los negocios a través de un proceso de formalización. Al final del proceso, los beneficiarios deberán contar con algún canal virtual que le permita visibilizar y vender su producto.

En los términos planteados, los beneficiarios del proyecto podrán incrementar la capacidad de su gestión para lograr una mayor sostenibilidad, y habilitar la posibilidad de escalar el tamaño de los negocios a través de un proceso de formalización, razón por la cual, se contempla la implementación de una gran estrategia que en medio de la emergencia económica permita a sus beneficiarios atender sus necesidades más inmediatas como son el relacionamiento con sus clientes, la identificación de nuevas alternativas para comercializar sus bienes y servicios en línea y la implementación de un sistema de transacciones digitales, como medidas para su reactivación y sostenimiento económico.

El proyecto “Vende en Línea”, impacta las metas establecidas para el año 2021 en relación con el servicio de asistencia técnica a emprendedores y empresas, contribuyendo en el cumplimiento del indicador que contempla 12.600 beneficiarios de la meta antes mencionada, esto directamente relacionado con el Plan de Acción del MINTIC, estos beneficiarios serán comerciantes, empresarios y emprendedores que se encuentren en una etapa temprana en su proceso de adopción de la tecnología, o que encontrándose en una etapa madura no tengan establecidos procesos de comercialización en línea y no cuenten con mecanismos que les permitan realizar pagos digitales, es precisamente, esta población la que aún no hace un uso estratégico de las TIC en sus procesos productivos.

Los beneficiarios del proyecto participarán en un proceso de acompañamiento que se ha dividido en fases, donde incrementarán sus habilidades digitales, para la implementación del comercio electrónico y los pagos digitales.

En un primer momento, se efectuará una convocatoria para divulgar el proyecto y seleccionar a los beneficiarios; luego se les realizará una caracterización de su negocio, en la que se identifiquen sus competencias digitales y empresariales para adoptar mecanismos de venta en línea e implementación de una estrategia de pagos digitales, con lo cual, el proyecto abordará las siguientes fases:



Este proyecto se ha estructurado a partir de un esquema desarrollado mediante un alto grado de acompañamiento virtual **de la mano con el contexto actual para materializar acciones**, como quiera que se pretende que mínimo 3.500 comerciantes, empresarios y emprendedores sean beneficiarios, que adopten efectivamente esquemas de operación que les permita vender sus productos, bienes o servicios mediante canales digitales para con ello aumentar sus ventas, ampliar sus mercados y llegar de una manera más efectiva a sus clientes.

Frente al establecimiento de la meta cualitativa de 3.500 comerciantes se indagó sobre la cantidad de pequeños comercios y emprendedores en primera etapa en el país, este ejercicio permitió identificar que, según datos oficiales de la Federación Nacional de Comerciantes existen cerca de 719.000 pequeños comercios en Colombia, que ofrecen sus servicios a lo largo del territorio nacional, los cuales no solo aportan económicamente al país, sino que también contribuyen a generar una cantidad importante de empleos, ya que 4,25 personas por cada negocio son empleadas en estos establecimientos (Fenalco, 2019).

En cuanto a la cantidad de emprendedores en etapa inicial, de acuerdo con los resultados del Global Entrepreneurship Monitor, aproximadamente el 15,6% de la población colombiana entre los 18 y los 64 años participan en iniciativas nacientes de emprendimiento (GEM, 2017), esto constituye un grupo poblacional de cerca de 4,4 millones de personas.

Así las cosas, se determinó que, para una población de 5,1 millones de personas (sumados emprendedores nacientes y al menos un representante por pequeños establecimientos de comercio), se impactará un mínimo de 3.500 personas, lo cual permitiría contar con una muestra poblacional participante por encima del mínimo requerido para evaluar los resultados del proceso en la población seleccionada a nivel nacional y con un nivel de confianza superior al 99,9% y un margen de error inferior al 3%.

Es importante precisar que, en atención a las medidas de distanciamiento social y aislamiento preventivo como condición fundamental para la contención y mitigación de la pandemia del COVID-19, se hará necesario que el proyecto se ejecute en un entorno virtual, es por ello que desde la estructuración de proyecto y la definición de entregables y actividades, se contempla como una condición, que la entidad cooperante a través de la cual se ejecute este convenio tenga la capacidad materializar actividades del proyecto de manera virtual, poniendo a disposición las herramientas tecnológicas pertinentes para este efecto.

Por lo expuesto en precedencia, se hace necesaria la articulación entre entidades públicas, para complementar y hacer concurrentes las acciones que estas adelantan en pro de garantizar las condiciones para el ejercicio efectivo, progresivo

y sostenible de los derechos de los ciudadanos y así contribuir al desarrollo educativo, cultural, económico, social y político de la Nación.

3. DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL Y CONSTANCIA DE CERTIFICACIÓN DE RECURSOS

De acuerdo con la entrega de los recursos para la ejecución del Convenio Interadministrativo No. 1004 de 2020, se define que para la ejecución de los contratos derivados se cuenta con el siguiente recurso:

CONSTANCIA DE DISPONIBILIDAD DE RECURSOS	OBJETO	VALOR DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL
001	Contratación de hasta tres (3) operadores que realicen el diseño, la implementación y el monitoreo de un esquema de acompañamiento empresarial orientado al fortalecimiento del comercio electrónico y los pagos digitales a los comerciantes, empresarios y emprendedores colombianos.	\$ 6.888.439.950

Para la presente contratación se cuenta con la constancia de disponibilidad expedida por la Dirección de Planeación de Negocios Fiduciarios de FINDETER.

El total de los recursos disponibles para la presente contratación asciende a la suma de **SEIS MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y OCHO MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA NUEVE MIL NOVECIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$6.888.439.950)**, incluido el IVA y todos los costos, gastos, tasas, impuestos y demás contribuciones de orden nacional o territorial a que hubiere lugar, de acuerdo a como se describirá más adelante en estos estudios previos.

4. DESCRIPCIÓN Y ALCANCE DEL OBJETO A CONTRATAR

CONTRATACIÓN DE HASTA TRES (3) OPERADORES QUE REALICEN EL DISEÑO, LA IMPLEMENTACIÓN Y EL MONITOREO DE UN ESQUEMA DE ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL ORIENTADO AL FORTALECIMIENTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LOS PAGOS DIGITALES A LOS COMERCIANTES, EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES COLOMBIANOS.

4.1. ALCANCE DEL CONTRATO

De conformidad con el objeto a contratar se realizará el diseño, la implementación y el monitoreo de un esquema de acompañamiento empresarial orientado al fortalecimiento del comercio en línea y los pagos digitales para mínimo 3.500 comerciantes, empresarios y/o emprendedores colombianos en el marco del convenio interadministrativo suscrito entre el FUTIC y FINDETER para Aunar esfuerzos para el desarrollo del Proyecto "Vende en Línea con el fin de impactar a los comerciantes, empresas y emprendedores colombianos a través un acompañamiento virtual, que les permita afrontar en el corto plazo los efectos de la pandemia, ampliando su oferta de productos y servicios de forma ágil y efectiva por medio del comercio electrónico. A continuación, se señalan los objetivos específicos del alcance del contrato:

- Formular una estrategia de acompañamiento virtual dirigida a comerciantes, empresarios y emprendedores, para que puedan iniciar un proceso de transformación digital de sus negocios enfocado en actividades de comercio electrónico e implementación de pagos digitales, como una actividad de reactivación económica que contribuya al sostenimiento de los negocios.
- Desarrollar una convocatoria dirigida a la población objetivo del proyecto, a fin de garantizar que un mínimo de 3.500 comerciantes, empresarios o emprendedores participen y culminen con éxito el proceso de acompañamiento y todas las actividades contempladas en el proyecto.

- Diseño, implementación y monitoreo de una estrategia de acompañamiento virtual orientada al fortalecimiento las capacidades digitales en los comerciantes empresarios y emprendedores colombianos en su proceso de transformación digital orientado a la implementación del comercio en línea y los pagos digitales.
- Poner en marcha la estrategia de acompañamiento, para dar a conocer a los participantes información pertinente sobre comercio electrónico, y cuáles son las estrategias que se pueden implementar y las actividades que se deben desarrollar para vender en línea
- Acompañar a los participantes en la realización de actividades grupales y cumplimiento de objetivos individuales que les permitan visibilizar y vender su producto en el entorno digital.
- Implementar un esquema de seguimiento a las personas beneficiarias del proyecto, a través de la plataforma virtual que permita evaluar el impacto del proyecto; así como generar recomendaciones y lecciones aprendidas como un insumo para el diseño de futuras iniciativas orientadas a desarrollar competencias para la transformación digital, implementación del comercio electrónico y los pagos digitales en la población objetivo.

De conformidad con lo anterior, se aclara que en el marco del presente proceso se seleccionará hasta tres (3) operadores y que, en esa medida, los proponentes tendrán la posibilidad de presentar su oferta para un grupo y hasta tres grupos, así:

Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
1.167 beneficiarios	1.167 beneficiarios	1.167 beneficiarios

Cada proponente, persona natural o jurídica, que participe en forma individual o como integrante de un consorcio o unión temporal, deberá presentar solamente una oferta, la cual podrá ir dirigida a un grupo o a todos los grupos de la convocatoria, lo cual deberá manifestar en la carta de presentación de la propuesta.

En todo caso, un mismo proponente sólo podrá ser seleccionado para ser OPERADOR en un grupo quedando como no habilitado para los demás grupos, excepto que habiéndose presentado a más de un grupo resulte ser el único oferente habilitado.

Al respecto resulta pertinente resaltar, que inicialmente será seleccionado el OPERADOR del grupo que cuente con el menor número de proponentes habilitados. En caso de tener el mismo número de proponentes habilitados, se realizará la adjudicación empezando por el grupo No. 1 y terminando por el grupo No. 3.

Dado que los operadores deben garantizar que como mínimo 3.500 de los participantes reciban el acompañamiento, realicen procesos de transformación digital orientada a fortalecer las actividades de comercio electrónico, así como los objetivos que se les asignarán para cumplir el proyecto, deberán estimar, haciendo uso de métodos matemáticos y cualitativos, cuál es la cantidad de participantes con los que deberán iniciar el proceso para asegurar que mínimo 1.167 por grupo, lo completen de manera exitosa y por lo tanto, cuál será la cantidad inicial de cupos disponibles.

Lo anterior, por cuanto son los operadores quienes, con la presentación de la oferta, asumen el riesgo de eventuales deserciones, por ello se recomienda que como mínimo cuenten con un 15 % adicional de beneficiarios que cumplan con los requisitos de participación en el mismo.

A continuación, se describen las actividades y productos a desarrollar y que se tendrán en cuenta para efectos de lograr el satisfactorio cumplimiento del objeto contractual:

4.1.1. FASES, ACTIVIDADES Y PRODUCTOS A DESARROLLAR POR CADA OPERADOR.

El proyecto estará dividido en las siguientes fases:

FASE 1: DISEÑO DEL PLAN DE TRABAJO Y DE LOS CONTENIDOS DEL MATERIAL DE FORMACIÓN PARA LOS PARTICIPANTES DEL PROYECTO.



Se deberá diseñar el Plan de Trabajo a desarrollar y presentarse dentro de la primera semana siguiente a la suscripción del acta de inicio o emisión de la orden de inicio. El Plan debe contener la descripción y justificación de la metodología a utilizar, las actividades a desarrollar, la estrategia propuesta para la realización del acompañamiento, el cronograma y la descripción de los contenidos de los documentos guía a entregar a los participantes.

El Plan de trabajo deberá ser revisado y aprobado por el supervisor del contrato dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la entrega del mismo por parte de cada operador y socializado con el MINTIC, el cual deberá contener como mínimo:

- Actividades generales y específicas por componente
- Tiempo de ejecución (diagrama de Gantt o similar)
- Porcentaje planeado de avance por actividades y general del proyecto
- Descripción de los contenidos de las actividades pedagógicas y de acompañamiento.
- Estrategia para la realización del acompañamiento a los participantes del proyecto: descripción de las metodologías a desarrollar para la efectiva transferencia de conocimiento y apropiación de competencias por parte de los beneficiarios.
- Definición de las variables de seguimiento a los beneficiarios del proyecto
- Entre otras que el operador considere convenientes para realizar el seguimiento posterior del proyecto por parte de la Supervisión.

En el caso que se presenten comentarios al plan de trabajo, los operadores deberán realizar los ajustes solicitados y presentar los mismos al Supervisor del contrato para su revisión y aprobación, en un plazo máximo de tres (3) días hábiles.

FASE 2: CONVOCATORIA PARA PARTICIPAR EN EL PROYECTO VENDE EN LÍNEA, CARACTERIZACIÓN Y SELECCIÓN DE LOS PARTICIPANTES.

Esta fase contempla la realización de una convocatoria dirigida a la población objetivo a nivel nacional, con especial énfasis en los territorios priorizados (Barranquilla, Medellín, Manizales, Bucaramanga, Valledupar, Montería y San Andrés). Como parte del proceso de selección, los operadores deberán poner a disposición un formulario con el fin de que los potenciales beneficiarios que se postulen para participar de la iniciativa, lo completen y envíen por el medio definido por los operadores para tal fin, lo anterior para elaborar un prediagnóstico orientado a proporcionar información acerca de sus características socioeconómicas, habilidades digitales, mentalidad empresarial y perfil del negocio.

Las actividades que se deben desarrollar en la presente fase son las siguientes:

1. Definir y presentar para aprobación del supervisor el plan de divulgación y medios para la promoción del proyecto

Cada operador deberá definir y presentar para aprobación del supervisor del contrato, el plan de medios para la divulgación y posicionamiento del proyecto, el cual debe contener como mínimo:

- Objetivos de Vende en Línea
- Estrategias: Actividades a desarrollar
- Modalidades de comunicación: elegir medio y/o canales de comunicación.
- Divulgar el proyecto: comunicar beneficios a los participantes en el proyecto, cronograma de publicaciones, diseño de piezas a utilizar en el proyecto.

Como contenido Específico, se estipulan los siguientes aspectos:

Cada operador deberá realizar Mínimo una (1) nota de divulgación en medios digitales y/o impresos que aborden estas temáticas con sus lectores de los casos de éxito y el programa de máximo 10 párrafos, de forma tal que se garantice la realización de mínimo tres (3) notas de divulgación para el proyecto. Para efectos de lo anterior, se deberá:



- Gestionar el brief con la información para determinar objetivo, público al que va dirigido y formato.
- Realizar investigación sobre el tema requerido y realizar la correcta redacción.
- Recopilación de Manual de Marca, Logos e imágenes.
- Moodboard y pruebas de diseño
- Elección de diseño y primera muestra
- Ajustes finales y entrega en los respectivos formatos.
- Desarrollo de Ebook

Cada operador deberá realizar Mínimo un (1) Facebook Live del programa, u otra herramienta de impacto respecto de las convocatorias y resultados, de forma tal que se garantice la realización de mínimo tres (3) Facebook Live del programa, u otra herramienta. Para efectos de lo anterior, se deberá:

- Gestionar brief para video para determinar enfoque, objetivo, público al que va dirigido y formato.
- Redactar texto (guion) de la información relevante y resultados.
- Prueba de video y audio.
- Recopilar Logos e identidad.
- Realización Previa de aperturas y títulos.
- Realizar convocatoria para asistencia de público
- Grabar programa en vivo, montaje de piezas y registro para adquisición futura.

Cada operador deberá realizar mínimo cuatro (4) videos de casos de éxito de un minuto aproximado, formato para web y redes sociales, de forma tal que se garantice la realización de mínimo doce (12) videos de casos de éxito. Esta actividad se desarrollará una vez los participantes finalicen el proceso. Para el efecto se deberá:

- Gestionar brief para video para determinar enfoque, objetivo, público al que va dirigido y formato.
- Contactar y programar reuniones con el cliente para escuchar su enfoque y resolver dudas.
- Recopilar datos y redactar texto (Guion) de la información relevante, objetivos del programa y resultados.
- Programar fecha de rodaje y/o coordinar el rodaje individual de cada caso.
- Prueba de video (o animación) y audio.
- Recopilar videos, imágenes, logos y manual de marca.
- Montaje de video y Audio.
- Muestra de estilo con un video para autorización de Manejo de los otros.
- Finalización de video con corrección de color y Audio finalizado.
- Entrega final en los respectivos formatos.

El plan de divulgación y medios se debe presentar al supervisor del contrato para su revisión, aprobación y socialización ante FINDETER con el FONDO UNICO DE TIC. La duración de la divulgación deber ser como mínimo de 2 meses posteriores a la finalización de la presente actividad.

En el plan de trabajo aprobado dentro de la fase 1 de ejecución se debe determinar el término para la entrega del documento que contenga el plan de promoción y divulgación vende en línea.

2. Poner a disposición una Landing page para la inscripción de los participantes al proyecto

Los operadores deberán poner a disposición de los interesados en el proyecto Vende en Línea, un formulario virtual a través del cual puedan postularse. A través de dicho formulario ingresará la información requerida sobre (i) Características del negocio, (ii) habilidades digitales, (iii) mentalidad empresarial y potencial de formalización.

1. Contenido del formulario:

Tiene como objeto conocer los datos generales del potencial beneficiario, ubicación y perfil socioeconómico, y deberá contener como mínimo:



(i) Información general:

- Nombre y apellidos del participante
- Tipo y número de identificación
- Sexo: F: Femenino - M: Masculino u otro.
- Edad
- Tipo de participante: Comerciante, empresario y emprendedor
- Correo electrónico
- Ciudad y departamento donde ejerce su actividad comercial
- Dirección del participante
- Teléfono de contacto
- Acceso a internet
- Perfil socioeconómico

(ii) Perfil del negocio o empresa

Busca identificar las características principales del negocio o empresa para determinar si pertenece al grupo objetivo del proyecto.

Secciones:

- Razón social (si la tiene)
- Sector y actividad económica
- Portafolio de productos (si lo tiene)
- Presencia digital del negocio en su entorno

(iii) Nivel de habilidades digitales

Tiene como objeto determinar si el postulante cuenta con las habilidades básicas para realizar las actividades, diseño de objetivos y recibir el acompañamiento previsto a lo largo del proyecto. Como mínimo el participante seleccionado deberá contar con habilidad para ingresar y usar los canales de comunicación que sean dispuestos para el desarrollo del proyecto (correo electrónico, WhatsApp, teléfono móvil, etc.) de manera que pueda recibir la información sobre fechas de las actividades a realizarse, los documentos o contenidos guía para el desarrollo de actividades y cumplimiento de objetivos, y el acompañamiento del consultor que le sea asignado. Deberá también estar en capacidad de ingresar a la plataforma digital dispuesta para el desarrollo del proyecto, tomar fotos digitales y acceder a redes sociales.

Secciones:

- Manejo de comunicaciones (correos, mensajería instantánea, etc.)
- Manejo de tecnologías portátiles (computador, teléfono móvil)
- Manejo de otras herramientas tecnológicas necesarias para acceder a los contenidos el proyecto vende en línea (salones virtuales de conferencia, descarga de documentos, etc.

(iv) mentalidad empresarial y potencial de formalización de su actividad comercial.

Busca determinar si de acuerdo con la medición de variables psicosociales y competencias empresariales la persona tiene potencial para que su negocio se pueda consolidar y crecer en el mediano y largo plazo, y establecer si los participantes que aún no lo han hecho tienen posibilidades de llegar a formalizar su actividad comercial.

Secciones:

- Voluntad de aprender
- Apertura a nuevas ideas
- Visión de negocio en el largo plazo
- Interés en formalizar el negocio como persona natural o como empresa

En la Landing page, los operadores deben explicar el proyecto, y se debe dar la opción al participante de conocer el contenido de los módulos temáticos virtuales, para inscribirse en los mismos (los cuales se explican en la fase 3 del proyecto: Realización de sesiones de socialización y divulgación, talleres, entrega de documentos guía y definición de actividades de los participantes). Esto con el fin de que el empresario elija por lo menos un módulo en el que quiere participar, y así, plantear sus actividades a trabajar durante el proyecto, a las cuales el operador debe hacer seguimiento.

Esta información se utilizará para:

- a. Realizar una caracterización inicial que permita identificar en los participantes en el proyecto su perfil socioeconómico, características de sus negocios, nivel de desarrollo de sus competencias digitales, mentalidad empresarial, potencial de formalización y establecer una línea de base que permita medir el impacto de la intervención.
- b. Segmentar los participantes en grupos de trabajo con características afines para las actividades grupales que hacen parte del desarrollo del proyecto (por sector económico, competencias digitales, tipo de negocio, etc.) y detectar oportunidades de mejora específicas para el desarrollo de sus negocios

3. Realizar la convocatoria de los participantes en el proyecto Vende en Línea, y seleccionar los empresarios a beneficiar con él proyecto.

Realización de la convocatoria Vende en Línea:

Cada operador deberá realizar una convocatoria independiente a través de medios digitales, redes sociales, medios de prensa tradicional y cualquier otro medio que la Findeter y el Ministerio consideren necesario para llegar a la población objetivo del proyecto. Para tal efecto se deberá diseñar el plan de la convocatoria y la estrategia de comunicaciones que resulte pertinente para crear afinidad con los potenciales beneficiarios.

Dado que se deberá garantizar que como mínimo y en total 3.500 de los participantes reciban el acompañamiento, realicen procesos de transformación digital orientada a fortalecer las actividades de comercio electrónico, así como los objetivos que se les asignarán para cumplir el proyecto, cada operador deberá estimar, haciendo uso de métodos matemáticos y cualitativos, cuál es la cantidad de participantes con los que deberá iniciar el proceso para asegurar que mínimo 1.667 lo completen de manera exitosa y por lo tanto, cuál será la cantidad inicial de cupos disponibles. Lo anterior se realiza para soportar eventuales deserciones. Se recomienda que como mínimo los operadores cuenten con un 15% más de participantes que cumplan con los requisitos de participación en el mismo.

Seleccionar los 3.500 beneficiarios del proyecto.

Adicionalmente, los operadores seleccionarán a los participantes que cumplan con los requisitos mínimos y de acuerdo con el orden de inscripción, hasta agotar los cupos disponibles.

La convocatoria deberá durar como mínimo dos semanas, situación que deberá ser tenida en cuenta al momento de elaborar el plan de trabajo por parte de cada operador. Este tiempo puede variar de acuerdo con el interés mostrado por los empresarios para ser parte del proyecto.

Teniendo el total de empresarios, emprendedores y comerciantes inscritos en el proyecto, los operadores deberán informar al supervisor del contrato sobre los resultados de la inscripción y evaluación de los indicadores establecidos en el plan de trabajo. En el informe debe relacionarse los participantes inscritos y participantes seleccionados y sus respectivos datos básicos.

Posteriormente, los operadores deberán enviar una invitación a participar en el proyecto por medio de correo electrónico y llamadas telefónicas.

Para asegurar la participación en el proyecto del número indicado de 3.500 participantes como mínimo, se recurrirán a las bases de datos de tipo empresarial suministradas por MINITC con las que se cuenta actualmente, a través de los clústers,

agremiaciones y federaciones del país. El Ministerio apoyará dicha convocatoria para cumplir con la meta establecida.

En caso de que no se alcance la meta de empresarios, emprendedores y comerciantes a seleccionar, se podrán emplear los siguientes mecanismos:

1. Empezar el proceso con las primeras empresas preseleccionadas.
2. Continuar con la divulgación de la convocatoria hasta garantizar la totalidad de empresas inscritas, sin que ello implique modificación del plazo total del contrato.
3. Reintegrar al Ministerio/Fondo Único de TIC los recursos no ejecutados.

La decisión a partir de los cuales se optará por los mecanismos previamente citados estará a cargo del Comité Operativo del Convenio, previa recomendación de FINDETER, atendiendo a los siguientes criterios:

Criterio 1: La convocatoria está próxima a cerrar y se encuentran inscritas un número inferior a 3.500 participantes para los tres operadores.

Este criterio permite plantear las siguientes opciones:

1. Empezar el proceso con las primeras empresas seleccionadas.
2. Continuar con la divulgación de la convocatoria hasta garantizar la totalidad de empresas inscritas.

Criterio 2: El plazo de la convocatoria se ha cerrado y no se alcanzaron las 3.500 participantes para los tres operadores

Este criterio permite plantear la siguiente opción:

1. Continuar con la divulgación de la convocatoria hasta garantizar la totalidad de empresas inscritas.

Criterio 3: La convocatoria ya cerró y el número de empresas es menor al establecido

Este criterio permite plantear si es necesario esta opción:

Reintegrar al Ministerio/Fondo Único de TIC los recursos no ejecutados.

Las empresas seleccionadas deben comprometerse a realizar un proceso de aprendizaje serio y constante en el tiempo firmando un acuerdo de compromiso, que termine con la participación en todos los talleres de formación y de acompañamiento. Dicho acuerdo deberá ser elaborado por cada operador y sometido a la revisión y aprobación por parte del supervisor del contrato.

2. Informe consolidado de la Fase

Cada operador, deberá presentar un informe final de la presente fase el cual será aprobado por el supervisor del contrato y debe contener como mínimo:

- Un documento que contenga el plan de promoción y divulgación del proyecto vende en línea
- Un documento que contenga la descripción y el alcance del formulario virtual de inscripción al proyecto
- Un documento que contenga los criterios de selección de los participantes beneficiados con el proyecto, las bases de datos de los participantes inscritos y seleccionados, segmentación de los participantes para definir grupos de acompañamiento, lecciones aprendidas y recomendaciones.

FASE 3: REALIZACIÓN DE SESIONES DE SOCIALIZACIÓN Y DIVULGACIÓN, TALLERES, ENTREGA DE DOCUMENTOS GUÍA Y DEFINICIÓN DE ACTIVIDADES DE LOS PARTICIPANTES.



Los operadores deberán poner a disposición una plataforma virtual del proyecto en donde se adelantarán los talleres de acompañamiento, que a su vez permita apoyar el aprendizaje con las sesiones informativas en línea y recopilar las evidencias del cumplimiento de los participantes de forma automatizada. Para efectos de lo anterior, en la presente fase se realizarán las siguientes actividades:

1. **Poner a disposición una plataforma virtual para la realización de los talleres y sesiones de acompañamiento a los participantes del proyecto.**

Plataforma virtual del proyecto para la realización de los talleres.

Los operadores deberán poner a disposición del desarrollo del proyecto una plataforma virtual en donde se adelantarán los talleres y sesiones de acompañamiento, y en la cual se subirán los documentos guía y otros materiales diseñados para el desarrollo del mismo.

A continuación, se establecen las características técnicas mínimas que debe tener la plataforma:

1. Detalles de Información:

- Diligenciar el formato de registro.
- Realizar una encuesta de satisfacción al final de la actividad.
- Se requiere que se genere documentos de apoyo (ppt, pdf, mp4, etc.) para la invitación, el desarrollo y las memorias del evento.
- Cargue de presentaciones con diseño de calidad.
- Calendario de los talleres.
- Cargue de talleres virtuales grabados.
- Cargue de Contenido en PDF, informativo para los participantes.
- Cargue y visualización de Objetos Virtuales de Aprendizaje (OVA)
- Link de acceso a donde se dictará el taller.

2. Detalles de Transmisión:

- Realizar transmisión en vivo.
- Realizar un espacio para preguntas y respuestas en vivo.
- Las transmisiones deben quedar grabadas.
- Deberá soportar un tiempo mínimo de 1 hora al aire.
- Deberá contar con el equipo técnico para la realización de la transmisión, la moderación y seguimiento.
- Deberá soportar la presencia de 300 personas simultáneamente.

Nota: En caso de usar una plataforma diferente a la de aprendizaje (Información y Seguimiento), se debe presentar la licencia donde conste el cumplimiento de los requerimientos descritos en este numeral

3. Detalles de Seguimiento:

- Realizar registro de usuarios.
- Realizar seguimiento en tiempo real a las actividades realizadas por los participantes del taller.
- Realizar seguimiento a las encuestas de satisfacción.
- Permitir descargar información para consolidar base de datos.
- Permitir la visualización de indicadores, tableros de control y reportes se debe realizar a través de Power BI (Business Intelligence) o similar, SSRS (SQLServer Reporting Service) o similar.
- Cargue, recolección y almacenamiento de datos se realiza a través de archivos planos, formularios, BD, servicios web, documento en Excel, XML.

La plataforma tendrá un portal web como Módulo Administrativo que permitirá a los operadores, al supervisor y al MINTIC hacer seguimiento del avance del proceso (participantes inscritos, actividades desarrolladas y evidencias recolectadas).

Los operadores podrán apoyar la ejecución de los talleres virtuales en una plataforma que se encuentre en la web que cuente con servicios e-learning de código abierto (Google Classroom, Moodle, Etc.) y/o en plataformas de transmisión existentes (Zoom, Teams, Google hangouts, Etc.). También deberán diseñar un protocolo de comunicaciones con los beneficiarios que garantice que reciben la información a través de diferentes canales (correo electrónico, WhatsApp, llamada telefónica, etc.).

2. Realizar y suministrar el material de formación para los talleres y sesiones de acompañamiento a los participantes del proyecto

Los operadores deberán realizar y entregar el material de formación que se constituirá en los documentos guía para el desarrollo de las actividades del proyecto. Para esto deberán proponer una metodología virtual de acompañamiento grupal e individual a los participantes del proyecto.

A continuación, se describe el contenido mínimo que debe contener el material de formación y las sesiones de trabajo con los participantes del proyecto:

Contenido temático propuesto y desarrollo de contenidos.

Se contemplan cinco módulos temáticos virtuales para la realización de talleres, el diseño de las actividades, el cumplimiento de objetivos orientados a visibilizar y vender el producto online y la realización de sesiones de acompañamiento grupales e individuales.

Si bien se podrá ampliar la información a otros temas que se consideren pertinentes para fortalecer las actividades de comercio electrónico en la población objetivo, deberán ser concertados con la supervisión del contrato y con el MinTIC.

Para el desarrollo de los temas podrán contemplarse, entre otros, la realización de presentaciones magistrales, uso de material didáctico y aplicativos interactivos, evaluaciones de selección múltiple online, metodologías aplicadas basadas en el estudio de casos, discusión de lecturas previas, talleres prácticos en vivo y objetivos orientadas al desarrollo de ejercicios para que los beneficiarios pongan en práctica los conocimientos adquiridos.

Los siguientes son los módulos virtuales que se proponen para el proyecto:

- a. Características del ecosistema y actividades de la cadena de valor del comercio electrónico mediante el cual se deberán abordar los contenidos asociados, así:

Para el presente modulo y a modo de introducción al proyecto, se debe definir comercio electrónico, actividades contempladas en la cadena de valor del comercio electrónico (acceso al portal, compra en línea, gestión de pago, logística de entrega, postventa), beneficios y tendencias actuales del comercio electrónico, requisitos tecnológicos del negocio y conocimientos básicos necesarios para participar de las actividades de e-commerce.

- b. Marketing digital mediante el cual se deberán abordar los contenidos asociados a:

El módulo deberá contener competencias en diseño, estrategias de marketing digital para aumentar la venta de sus productos, atender y fidelizar clientes. Se deberá también aportar información sobre el manejo de redes sociales y el desarrollo de actividades y contenidos que generen capacidades para lograr una mejor visibilidad y promoción del producto: fotografía de producto, videos promocionales, nociones básicas de e-mail marketing y otros.

También se debe explicar la diversidad de soluciones a bajo costo para la gestión de las actividades del comercio electrónico de los negocios, desde el desarrollo de webs propias basadas en plantillas que permiten publicar un catálogo de productos e introducir un carrito de compras o los marketplaces, hasta las más recientes funcionalidades desarrolladas para el social selling. Se deberá dar a conocer las diferentes opciones disponibles y desarrollar actividades prácticas y objetivos para que los participantes adopten una o varias de las soluciones existentes. También se solicita que en este eje

temático se presenten las opciones que pone a disposición el MinTIC para el desarrollo de soluciones e-commerce (como por ejemplo el Plan de Digitalización de MiPyme).

c. Pagos digitales mediante el cual se deberán abordar los contenidos asociados a:

Diferentes modalidades de pago existentes para el comercio electrónico para lo cual se deberá hacer énfasis en soluciones que permitan fortalecer la gestión de pagos digitales y brindar mayor conocimiento acerca de aspectos relacionados con la administración de este eslabón de la cadena de valor como las soluciones Fintech disponibles en el mercado (billeteras digitales, WhatsApp Pay, Ding, entre otros), las pasarelas de pago que operan en el país y el valor de las comisiones, o inclusión de carritos de pago en portales de venta.

d. Estrategias Comerciales y de comunicaciones mediante la cual se deberán abordar los contenidos asociados a:

Parámetros básicos y recomendaciones para generar una estrategia de comunicaciones para su negocio adecuada para el perfil de cliente y los productos que maneja, que permita garantizar una excelente atención al cliente y servicio post-venta y el desarrollo de buenas prácticas y uso de un lenguaje que permitan transmitir información relevante sobre el negocio, los productos y la calidad del servicio.

e. Como estrategia de fortalecimiento del proyecto, se debe realizar un módulo virtual para el proceso de formalización del negocio, crecimiento y sostenibilidad a largo plazo mediante el cual se deberán abordar los contenidos asociados a:

Ventajas de formalizar el negocio, bien sea como persona natural comerciante, persona jurídica o establecimiento de comercio, y cuáles son los pasos que se deben llevar a cabo para formalizarse (como por ejemplo registrarse ante Cámara de Comercio, la DIAN, etc.). Así mismo, se deberán dar a conocer los apoyos y beneficios y programas que desarrolla el estado colombiano para favorecer a los emprendedores, pequeños comerciantes y empresarios MiPyme (como por ejemplo las que informa la plataforma virtual para la realización de los talleres).

3. Diseñar y realizar talleres de divulgación con los diferentes ejes temáticos contemplados.

Posterior a la convocatoria y selección de beneficiarios, el proceso de acompañamiento se realizará mediante el diseño de una serie de actividades orientadas a fortalecer las competencias para el comercio electrónico de los participantes. Si bien los operadores del proyecto pueden proponer actividades adicionales que considere pertinentes para alcanzar los objetivos de Vende en Línea, los cuales deberán ser concertados con el supervisor del contrato y con el equipo de MinTIC. A continuación, se indica la tipología de las actividades que como mínimo se deben desarrollar.

a. Jornada virtual de sensibilización y divulgación del proyecto:

Se trata de la jornada de lanzamiento del proyecto. En este espacio de encuentro virtual se darán a conocer los objetivos del proyecto, las actividades y objetivos a desarrollar, cronograma de trabajo y compromisos adquiridos por los beneficiarios.

b. Material de apoyo y documentos guía:

Para el desarrollo del proyecto cada operador debe contemplar la conceptualización, elaboración y diseño de contenidos de apoyo en diversos formatos (videos, interactivos, documentos escritos, etc.) y documentos guía que sirvan para realizar la transferencia de conocimiento en los ejes temáticos desarrollados. Estos contenidos y documentos deberán servir para que los beneficiarios puedan aprender los conceptos asociados y desarrollar las actividades y objetivos propuestos para la apropiación de cada tema. Las actividades y objetivos diseñados a desarrollar por los participantes deberán estar orientados a fortalecer la presencia online de su negocio, visibilizar sus productos, atraer nuevos clientes e incrementar sus ventas en línea. De modo que al final del proceso se pueda dar cuenta de la transformación digital de los negocios.



Adicionalmente, una vez finalizado el proceso de acompañamiento, los contenidos generados para Vende en Línea se deben convertir en una herramienta de consulta permanente, para que aquellos participantes que estén interesados puedan continuar un proceso de fortalecimiento gradual de las actividades de comercio electrónico, por lo cual deben estar a disposición de los participantes para ser descargados y almacenados de manera permanente en diversos dispositivos electrónicos.

KIT DIGITAL: Los operadores de deberán entregar a los beneficiados del proyecto un kit digital que contenga: link de los talleres prácticos, enlaces de consultoría personalizadas, material para desarrollo de habilidades como guías, tarjeta prepaga con plan de datos para la ejecución del proyecto.

c. Talleres virtuales:

Los operadores deberán brindar talleres online en vivo dirigidos al conjunto de participantes a través de los cuales se realizará una transferencia de conocimiento en los ejes temáticos propuestos, bien sea a través de presentaciones magistrales o de talleres prácticos, que permitan el desarrollo de objetivos en tiempo real por parte de los beneficiarios. Los talleres deben quedar grabados y ser puestos a disposición en la plataforma del proyecto.

La programación y número de participantes a los talleres virtuales se establecerá en el plan de trabajo del proyecto y deberán contemplar una evaluación a los beneficiarios que permita a MINTIC y FINDETER, conocer el resultado e impacto obtenido.

d. Sesiones de acompañamiento grupales:

Los operadores deberán desarrollar y realizar sesiones con la asistencia de grupos de máximo 20 participantes que permitan profundizar en los ejes temáticos, solucionar dudas y recibir instrucciones por parte del operador para la realización de actividades y objetivos. Los grupos deberán ser conformados por participantes que realicen actividades económicas similares, de manera que se pueda asesorarlos de manera más específica (se requieren como mínimo 3 horas de acompañamiento grupal).

e. Sesiones de acompañamiento individuales:

Consiste en las sesiones de acompañamiento llevadas a cabo por cada operador de manera individual con cada participante, que le sean asignados para asesorar de manera personalizada el proceso de transformación digital del negocio, orientado al desarrollo y fortalecimiento de actividades de comercio electrónico, solucionar dudas del participante y acompañarlo en el desarrollo de actividades que le presenten dificultad. Estas sesiones también servirán para que el consultor recopile evidencias de los objetivos alcanzados. (Se requieren como mínimo 2 horas de acompañamiento individual).

f. Seguimiento al desarrollo de actividades y objetivos individuales:

Consiste en el ejercicio de seguimiento al desarrollo de las actividades y objetivos que deben realizar los participantes por parte de cada operador. En caso de que se evidencie ausencia en la participación de los talleres programados o en la entrega de las actividades planteadas deberá comunicarse con el participante, motivarlo para que continúe en el proceso y acordar fechas de entrega en las asignaciones que tiene atrasadas (se requiere como mínimo 1 hora de seguimiento al desarrollo de las actividades)

4. Presentar informe consolidado de la fase

El informe final de la presente fase deberá contener como mínimo lo siguiente:

- Un documento que contenga la descripción de la plataforma virtual.
- Un documento con el material de formación para los talleres y sesiones de acompañamiento.
- Un documento con los resultados de los talleres realizados: Registros en video de los talleres realizados.



FASE 4: ASESORÍAS GRUPALES E INDIVIDUALES DE APOYO A LOS PARTICIPANTES DEL PROYECTO.

El objetivo principal de esta fase es transferir conocimiento a los negocios que se encuentren dentro del proyecto y hayan pasado por las fases de caracterización y plan de acompañamiento, donde los comerciantes, empresarios y/o emprendedores adquieran conocimiento que permita tomar decisiones adecuadas de acuerdo con los cambios tecnológicos por los cuales atraviesa el mundo en esta cuarta revolución digital, con el fin de explorar las diferentes oportunidades que hoy se ofrecen a través del uso de la tecnología para expandir sus negocios e implementar estrategias de ventas que permitan llegar a mercados que en el ambiente presente no podrían acceder.

Las actividades a realizar en la presente fase, se describen a continuación:

1. Realizar las asesorías grupales e individuales de apoyo a los participantes del proyecto en la realización de las actividades de transformación digital propuestas.

Las asesorías buscan transferir conocimiento a los participantes del proyecto, que le permitan tomar decisiones adecuadas de acuerdo con los cambios tecnológicos por los que atraviesa el mundo en esta cuarta revolución digital, con el fin de explorar las diferentes oportunidades que hoy se ofrecen a través del uso de la tecnología para expandir sus negocios e implementar estrategias de ventas que permitan llegar a mercados que en el ambiente presente no podrían acceder.

Para esto los operadores del proyecto deberán ofrecer capacitaciones grupales y personalizadas en cada uno de los negocios sobre diferentes temáticas definidas en anexo técnico, el estudio previo, los términos de referencia y demás documentos que forman parte del proceso de selección y el contrato. Para efectos de lo anterior, se debe tener en cuenta lo siguiente:

Duración del Acompañamiento:

Mínimo 6 horas por beneficiario distribuidas en asesorías grupales e individuales, de las cuales como mínimo 2 horas deben ser de carácter individual, que, dependiendo del enfoque de la propuesta, podrán ser realizadas a través de la plataforma virtual, vía telefónica, u otros canales virtuales de comunicación que se consideren pertinentes para atender la población objetivo.

Recursos:

Los operadores podrán utilizar material didáctico, metodologías aplicadas basadas en el estudio de casos, discusión de lecturas previas, talleres y ejercicios prácticos para que los beneficiarios apliquen los conocimientos adquiridos.

Las horas de acompañamiento deberán estar enfocadas a ampliar conocimientos en las temáticas definidas, solucionar dudas de los participantes y hacer seguimiento a las actividades y objetivos diseñados con el fin de dar visibilidad a los negocios y productos en venta en el entorno digital. Las sesiones grupales y el número de empresarios por grupo serán definidos una vez finalizada la convocatoria, donde incorporarán una sección de profundización sobre el tema de la sesión, un espacio de preguntas y respuestas y un cierre con la definición de actividades a desarrollar, y aclaración de dudas sobre dichas actividades. Las sesiones individuales estarán orientadas a hacer seguimiento al desarrollo de las actividades y objetivos, recopilación de evidencias y solución de dudas por parte del beneficiario.

El número de profesionales que realizaran las asesorías y el acompañamiento (tutores) debe ser como mínimo 17 por cada 1 de los grupos de la presente convocatoria, para un total de 50 tutores.

El equipo de los profesionales señalados deberá estar en disposición de dedicar más horas que las estipuladas en las actividades de acompañamiento, para lograr los resultados esperados en la meta establecida para el proyecto.

El tiempo del seguimiento se establece por medio de las lecciones aprendidas en proyectos similares de la Dirección de Transformación Digital, experiencia del equipo técnico que estructuró el anexo técnico, y a las buenas prácticas y curva de aprendizaje que tienen los operadores para el desarrollo de proyectos de esta magnitud.

Proceso de los participantes apropiados:



Para que un participante llegue a la fase de apropiación, debe cumplir con las siguientes condiciones:

- Estar seleccionado dentro de los 3.500 participantes.
- Firmar carta de compromiso de participación en el proyecto.
- Establecer sus actividades de transformación digital a trabajar en el proyecto, de acuerdo con los ejes temáticos establecidos.
- Asistir a las respectivas capacitaciones de acuerdo con las actividades establecidas en el ítem anterior.
- Asistir a los talleres grupales e individuales programados.
- Entregar las evidencias solicitadas de acuerdo con las actividades de transformación digital planteadas.
- Obtener por parte del tutor asignado un concepto de que el participante apropió la transferencia de conocimiento recibida.

Esta información debe ser presentada al supervisor del contrato para su revisión y aprobación y socializada al Ministerio en el comité operativo del contrato. Se recomienda que la entrega se realice así: una entrega de 300 participantes (100 participantes por cada operador), y 4 entregas de 800 participantes (267 por cada operador), para un total de 3.500 apropiados.

La revisión general se realiza paralelamente a la duración de la fase, es decir, 6 semanas. La primera revisión de 300 participantes se hará en la primera semana de la fase, donde se revisará y retroalimentará al instante a los operadores si alguno de los datos recibidos por la supervisión del contrato y el ministerio no cumple con el diccionario de datos que se encuentra en el anexo técnico, para su inmediata corrección. Una vez se tengan revisados y validados por el supervisor del contrato y el equipo técnico del proyecto por parte del MINTIC, se aprobarán los apropiados entregados. El resto de las 4 entregas se realizará por semanas, hasta cumplir con el 100 % de la revisión de los apropiados.

2. Verificar que las actividades de transformación digital propuestas por los participantes se cumplieron a cabalidad, y así garantizar el éxito en la culminación del proyecto por parte de los beneficiarios.

Los operadores deberán revisar, retroalimentar y verificar que los participantes que culminaron su proceso cumplieron con las actividades de transformación digital establecidas por ellos mismos, para lo cual se deberá presentar un documento con la evidencia del seguimiento y asesoría a los beneficiarios para el desarrollo de las actividades de transformación digital establecidas con sus respectivas evidencias.

Dicho documento deberá ser presentado para aprobación del comité de seguimiento dentro del término establecido en el plan de trabajo para el efecto.

3. Presentar informe consolidado de la fase

El informe final de la presente fase deberá contener como mínimo lo siguiente:

- Un documento con la evidencia de jornada de socialización del proyecto y talleres individualizados.
- Un documento con la evidencia de seguimiento y asesoría a los beneficiarios para la entrega de las actividades de transformación digital establecidas con sus respectivas evidencias.

FASE 5: CIERRE DEL PROYECTO

Para el desarrollo de la fase final del proyecto, los operadores deberán diseñar un evento final de socialización de los resultados del proyecto en donde deberán participar los beneficiados de esta, este evento deberá estar encaminado conforme a los resultados de la estrategia implementada.

La medición del proyecto se realiza en cada una de las fases, en los respectivos informes de gestión. Inicia desde la realización de una convocatoria dirigida a la población objetivo a nivel nacional, y recopilando la información recibida de los participantes interesados, se realiza una caracterización teniendo en cuenta características socioeconómicas, habilidades digitales, mentalidad empresarial y perfil del negocio. Como resultado de esta actividad, se seleccionan como



mínimo 3.500 beneficiarios del proyecto. Posterior a la selección, los beneficiarios participarán en un proceso de sensibilización y generación de conocimiento acerca de las estrategias que se pueden adoptar y las actividades que se deben realizar para fortalecer sus actividades de comercio electrónico y avanzar en la consolidación de su ejercicio comercial, incrementar la capacidad de su gestión para lograr una mayor sostenibilidad y tener la posibilidad de escalar el tamaño de los negocios a través de un proceso de formalización. Al final del proceso, los beneficiarios deberán contar con algún canal virtual que le permita visibilizar y vender su producto.

Para el desarrollo de la fase final del proyecto, se deberá llevar a cabo un evento final de socialización de los resultados del proyecto, el cual se realizará de manera virtual y contará con la participación de FINDETER, los operadores, los beneficiados del proyecto Vende en Línea y el MINTIC. Se precisa que el evento deberá centrarse en la difusión de los resultados obtenidos identificados.

Las actividades y documentos a desarrollar en la presente fase son las siguientes:

1. Presentación de resultados, lecciones aprendidas y mejora continua: Los operadores deben presentar los resultados obtenidos en el proyecto, con sus respectivas lecciones aprendidas, y posibles estrategias de mejora continua

Se debe realizar 1 evento virtual de entrega del proyecto, contando con la asistencia de todos los actores del proyecto, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Definir Herramienta virtual por medio de la cual se realizará el evento. Esta debe cumplir con los requerimientos de capacidad y dinamismo que se demanda.
- Definir agenda del evento. 1) Introducción al proyecto Vende en Línea, 2) Panel virtual con expertos en temas de transformación digital. 3) Posibilidad de generar grupos de conversación dentro de la misma herramienta para socializar entre las empresas involucradas. (Dar a conocer sus necesidades y soluciones)
- Realizar branding de evento y todo el material gráfico de mercadeo
- Realizar pautas en redes para dar a conocer el evento
- Realizar invitación por medio de correo electrónico a las empresas del evento, para esto es necesario habilitar un dominio con correo de envíos masivos
- Reforzar las invitaciones de correo con llamadas personalizadas con el debido registro.
- Recopilar información de asistentes como comentarios y testimonios.

2. Informe consolidado de la fase y del proyecto

Se debe entregar por parte de los operadores un informe final de la fase y del proyecto, que incluya como mínimo lo siguiente:

- Un informe del evento de entrega del proyecto.
- Un Informe final con especificaciones descritas en el anexo técnico: Una vez realizada la socialización, los operadores deberán presentar a la supervisión un informe final, el cual deberá incluir como mínimo: descripción detallada del desarrollo de las fases, evidencias, cifras de impacto, resultados del proyecto, base de datos final de comerciantes, empresarios y emprendedores beneficiados del proyecto, informe de la estrategia de comunicación desarrollada durante la vigencia del proyecto, recomendaciones y lecciones aprendidas para el desarrollo de futuros proyectos.

4.1.2. PRODUCTOS REQUERIDOS DURANTE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO

A continuación, se detallan los productos y entregables que deberán presentar los operadores para cada una de las fases descritas en el numeral anterior:



ENTREGABLES DEL PROYECTO	
Fase	Descripción del entregable
Fase 1: Diseño del plan de trabajo y de los contenidos del material de formación para los participantes del proyecto	Informe final de la fase, que incluya: (1) Un Plan de trabajo del proyecto Total de entregables fase: (1) uno
Fase 2: Convocatoria para participar en vende en línea, caracterización y selección de los participantes.	Informe final de la fase, que incluya: (1) Un documento que contenga el plan de promoción y divulgación vende en línea (1) Un documento que contenga la descripción y el alcance del formulario virtual de inscripción al proyecto (1) Un documento que contenga los criterios de selección de los participantes beneficiados con el proyecto, las bases de datos de los participantes inscritos y seleccionados, segmentación de los participantes para definir grupos de acompañamiento, lecciones aprendidas y recomendaciones. Total de entregables fase: (3) tres
Fase 3: Realización de sesiones de socialización y divulgación, talleres, entrega de documentos guía y definición de actividades de los participantes	Informe final de la fase, que incluya: (1) Un documento que contenga la descripción de la plataforma virtual. (1) Un documento con el material de formación para los talleres y sesiones de acompañamiento. (1) Un documento con los resultados de los talleres realizados: Registros en video de los talleres realizados. Total de entregables fase: (3) tres
Fase 4: Asesorías grupales e individuales de apoyo a los participantes del proyecto	Informe final de la fase, que incluya: 1) Un documento con la evidencia de jornada de socialización del proyecto y talleres individualizados. (1) Un documento con la evidencia de seguimiento y asesoría a los beneficiarios para la entrega de las actividades de transformación digital establecidas con sus respectivas evidencias. Total de entregables fase: (2) dos
Fase 5: Cierre del proyecto	Informe final de la fase, que incluya: (1) Un informe del evento de entrega del proyecto. (1) Un Informe final con especificaciones descritas en el anexo técnico: Una vez realizada la socialización, el operador deberá presentar a la supervisión un informe final, el cual deberá incluir como mínimo: descripción detallada del desarrollo de las fases, evidencias, cifras de impacto, resultados del proyecto, base de datos final de los participantes beneficiados del proyecto, informe de la estrategia de comunicación desarrollada durante la vigencia del proyecto, recomendaciones y lecciones aprendidas para el desarrollo de futuros proyectos. Total de entregables fase: (2) dos



NOTA: Todos los entregables definidos en el presente numeral deberán ser elaborados por los operadores y presentados al supervisor del contrato para su revisión y aprobación de acuerdo con los plazos establecidos en el plan de trabajo aprobado. Igualmente, dichos entregables serán socializados con el MINTIC

De manera transversal a la ejecución del proyecto, se presentará por parte de cada operador informes de seguimiento que deben tener corte mensual al último día del mes calendario, a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución de los contratos. La presentación del informe se deberá realizar como máximo a los cinco (5) días hábiles, siguientes de la fecha de corte. Los informes se deberán presentar hasta la finalización del contrato.

Aprobación de Informes.

La revisión, verificación de cumplimiento y contenido de cada uno de los informes a los que se hace referencia en cada una de las fases del proyecto, se adelantará por parte de la supervisión en un plazo máximo de cinco (5) días hábiles después de la presentación de estos, plazo en el cual la supervisión podrá solicitar a los operadores la información que considere necesaria.

En el evento en que la supervisión solicite ajustes relacionados con el Informe, los operadores deberán realizar los ajustes correspondientes en un término máximo de tres (3) días hábiles. La supervisión tendrá como máximo tres (3) días hábiles para la revisión de los ajustes que presenten los operadores

NOTA 1: La descripción y el contenido de los entregables propuestos en los cuadros anexos de cada una de las fases, quedarán sujetos a la revisión y aprobación de la supervisión del proyecto en cabeza de Findeter y a la socialización con MINTIC.

NOTA 2: Todas las piezas de divulgación de la iniciativa deberán ajustarse a los manuales de marca e imagen del ministerio TIC y de FINDETER.

NOTA 3: Todos los contenidos creados directamente por el operador para la ejecución del presente proyecto sean estos videos, animaciones, actividades, documentos, diagramas, grabaciones de eventos virtuales en vivo, o audios quedarán amparados bajo la figura jurídica de Obra creada por encargo y, por lo tanto, serán propiedad del MinTIC.

4.1.3. INDICADORES DE IMPACTO DEL PROYECTO

ESTRATEGIA	INDICADOR	META
Gestión del Proyecto: Análisis de la Convocatoria	Participantes inscritos VS Participantes seleccionadas	Los participantes seleccionados deben ser como mínimo 3.500 (distribuidos entre los operadores a contratar)
	Participantes seleccionados VS Participantes que finalizan el proceso	Los participantes que finalicen el proceso deben ser como mínimo 3.500 (distribuidos entre los operadores a contratar)
Competitividad: El indicador se medirá como línea base por cada apropiado, pero el indicador también se presentará a nivel general por los participantes del proyecto.	Canales de Promoción actuales VS Canales de Promoción al final de la ejecución del proyecto.	≥ 1
	Canales de Distribución actuales VS Canales de Distribución al final de la ejecución del proyecto.	≥ 1
	Medios de pago utilizados VS Medios de pago a utilizar al final de la ejecución del proyecto.	≥ 1
	Productos actuales publicados en redes sociales VS Nuevos productos publicados al final de la ejecución del proyecto.	≥ 1
	Cantidad de transacciones digitales antes del proyecto VS Cantidad de transacciones digitales al final de la ejecución del proyecto.	≥ 1



ESTRATEGIA	INDICADOR	META
<p>Cadena de Valor: Análisis de procesos estratégicos y de apoyo de la cadena de valor:</p> <p>El indicador se medirá como línea base por cada apropiado, pero el indicador también se presentará a nivel general por los participantes del proyecto.</p>	<p>Procesos comerciales actuales Vs Nuevos modelos de negocio y/o nuevos procesos implementados al final de la ejecución del proyecto</p>	<p>≥ 1</p>
<p>La validación de los indicadores de impacto será realizada por cada operador de acuerdo con el plan de trabajo establecido, y harán parte de los entregables finales de cada fase.</p>		

4.1.4. Normatividad Aplicable

Se enumera a continuación parte de la normativa técnica aplicable que debe ser tenida en cuenta para la ejecución y desarrollo de los Proyectos por parte del OPERADOR y objeto de seguimiento por parte de la SUPERVISIÓN que ejerce FINDETER (Las que apliquen de acuerdo con el objeto del contrato):

1. Constitución Política Colombiana de 1991
2. Ley 1341 de 2009, modificada por la Ley 1978 de 2019
3. Decreto 1064 de 2020, Por el cual se modifica la estructura del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.
4. Ley 1581 de 2012
5. Decreto Reglamentario 1377 de 2013
6. Ley 1266 de 2005
7. Las demás normas técnicas que correspondan para la debida ejecución de los contratos.

5. LUGAR DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

La ejecución del contrato será a nivel nacional teniendo como sede contractual la ciudad de Bogotá D.C. Las personas que desarrollen su actividad comercial en cualquier municipio del país pueden inscribirse para ser potenciales beneficiarios del proyecto, sin embargo, se dará prioridad a quienes desarrollen su actividad comercial en Barranquilla, Medellín, Manizales, Bucaramanga, Valledupar, Montería y San Andrés.

6. ACTAS DEL CONTRATO

6.1 ACTA DE INICIO U ORDEN DE INICIO DEL CONTRATO

Cada OPERADOR, el Para efectos de acreditar la experiencia los proponentes deberán aportar máximo cinco (05) contratos terminados y recibidos a satisfacción antes de la fecha de cierre del proceso, los cuales deberán estar recibidos a satisfacción (a manera de ejemplo: cumplido al 100% el objeto del contrato o ejecutado en su totalidad o sin pendientes de ejecución), que cumplan las siguientes condiciones y la CONTRATANTE a través de quien designe para el efecto,

deben suscribir el acta de inicio o se deberá emitir orden de inicio, la cual deberá contener, entre otros aspectos los siguientes:

1. Lugar y fecha de suscripción del acta u orden de inicio.
2. Nombre e identificación completa de los intervinientes.
3. Plazo del contrato
4. Plazo de ejecución.
6. Fecha de terminación del contrato.
7. Valor total del contrato
9. Información del OPERADOR

Los siguientes requisitos de ejecución deberán ser entregados al SUPERVISOR en un plazo no mayor a TRES (3) DÍAS HÁBILES posteriores a la suscripción del contrato:

- i. Hojas de vida del personal del OPERADOR para la ejecución del proyecto.
- ii. Cronograma de ejecución
- iii. Garantías para aprobación por parte de la contratante. (Documento para legalización del contrato).
- iv. Afiliación a la seguridad social integral de los profesionales que intervienen en el contrato.

Nota: Legalizado el contrato, el operador deberá suscribir el Acta de Inicio dentro de los TRES (3) días hábiles siguientes. Si vencidos los plazos para la suscripción del acta de inicio y cumplidos los requisitos de ejecución, no se firma el documento por causa injustificada, la entidad podrá expedir la orden de inicio del contrato.

6.2 ACTA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO.

Una vez cumplido el plazo estipulado para la ejecución del contrato, cada OPERADOR, el SUPERVISOR y la CONTRATANTE a través de quien designe para el efecto, deben suscribir las correspondientes actas de terminación.

6.3 ACTA DE ENTREGA Y RECIBO A SATISFACCIÓN DEL CONTRATO.

Vencido el plazo de ejecución del Contrato contado a partir de la suscripción del Acta de Inicio o emisión de la Orden de Inicio, se dejará constancia del recibo mediante Acta de Entrega y Recibo a satisfacción Final, suscrita entre la CONTRATANTE, el Operador y el supervisor.

7. PLAZO DE EJECUCIÓN DE LOS CONTRATOS

El plazo de ejecución de cada contrato será de **CINCO (5) meses** los cuales se contabilizarán a partir de la suscripción del acta de inicio o emisión de la orden de inicio.

Teniendo en cuenta que para la presente convocatoria se seleccionarán hasta tres (3) operadores, los contratos resultantes del proceso de selección se podrán ejecutar de manera simultánea e iniciarán con la suscripción de la respectiva acta de inicio u orden de inicio del contrato.

Los plazos se han determinado de acuerdo con el tiempo requerido para el proyecto. LA CONTRATANTE no reconocerá por ningún motivo mayores permanencias, ni valores adicionales a los establecidos en el Contrato.

8. ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES ECONÓMICAS DEL CONTRATO

8.1 METODOLOGÍA DE CÁLCULO – PRESUPUESTO ESTIMADO (PE) PARA CADA PROYECTO

El método para la determinación del valor del contrato es por PRECIO GLOBAL FIJO SIN FÓRMULA DE AJUSTE y corresponderá a un valor efectivo del contrato, que resulte de la multiplicación y sumatoria de las dedicaciones, duraciones y salarios establecidos por el OPERADOR al momento de la presentación de la propuesta económica y considerados necesarios para desarrollar las actividades establecidas en los documentos de la convocatoria; afectados por el factor

multiplicador establecido desde la presentación de la propuesta económica, más los costos directos e indirectos necesarios.

Por tanto, en el valor pactado para la ejecución del contrato se entienden incluidos, entre otros, los gastos de administración, salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones del personal, incrementos salariales y prestacionales; desplazamientos, transporte, alojamiento y alimentación del equipo de trabajo del OPERADOR; honorarios, asesorías y/o el acompañamiento en actividades relacionadas con la ejecución del contrato; implementación de protocolos y de elementos de bioseguridad, uso de computadores, licencias de utilización de software; la totalidad de tributos originados por la celebración, ejecución y liquidación del contrato; las deducciones a que haya lugar; la remuneración para el OPERADOR, imprevistos y en general, todos los costos en los que deba incurrir el OPERADOR para el cabal cumplimiento del contrato. La CONTRATANTE no reconocerá, por consiguiente, ningún reajuste realizado por el OPERADOR en relación con los costos, gastos o actividades adicionales que aquel requiera para la ejecución que fueron previsibles al momento de la presentación de la oferta.

El factor multiplicador se aplica únicamente sobre los sueldos, incluyendo dominicales y festivos, y partidas que tengan efectos sobre las prestaciones sociales, como las primas de localización

Se ha estimado un factor multiplicador para el proyecto de: 203 %

De acuerdo con la metodología expuesta en este capítulo, se determinó un Presupuesto Estimado para el desarrollo del proyecto de **SEIS MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y OCHO MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA NUEVE MIL NOVECIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$6.888.439.950)**, incluido el IVA, costos, gastos, impuestos, tasas y demás contribuciones de orden territorial y nacional a que hubiere lugar.

El valor del presupuesto estimado se ha establecido para cada uno de los proyectos según las dedicaciones indicadas en el numeral del personal requerido, las cuales corresponden a las mínimas requeridas para la elaboración de los productos establecidos en los documentos de la convocatoria.

LA CONTRATANTE no reconocerá, por consiguiente, ningún reajuste realizado por el OPERADOR en relación con los costos, gastos o actividades adicionales que aquel requiera para la ejecución del contrato y que fueron previsibles al momento de la presentación de la propuesta.

8.2 PRESUPUESTO

El valor total del presupuesto estimado de la convocatoria asciende a la suma de **SEIS MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y OCHO MILLONES CUATROCIENTOS TREINTA NUEVE MIL NOVECIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$6.888.439.950)** Includido IVA, y todos los costos, gastos, impuestos y contribuciones de orden nacional y local en que deba incurrir el operador para la ejecución del objeto contractual y honorarios.

No obstante, lo señalado, y teniendo en cuenta que el presente proceso se adelantará por grupos, el Presupuesto Estimado PE de cada uno de ellos será el siguiente:

GRUPO 1:	GRUPO 2	GRUPO 3
\$ 2.296.146.650	\$ 2.296.146.650	\$ 2.296.146.650

8.3 VALORES MÁXIMOS Y MÍNIMOS PARA LA PROPUESTA ECONÓMICA

A continuación, se resumen los valores correspondientes al valor mínimo y al valor máximo de cada una de las fases por grupo de la presente convocatoria, y del total del presupuesto estimado, dentro de los cuales se deben presentar las ofertas económicas.

Así las cosas, los proponentes no podrán ofertar un valor inferior al valor mínimo ni superior al valor máximo del presupuesto estimado para cada una de las fases y de los grupos, así:



FASES:

"CONTRATACIÓN DE HASTA TRES (3) OPERADORES QUE REALICEN EL DISEÑO, LA IMPLEMENTACIÓN Y EL MONITOREO DE UN ESQUEMA DE ACOMPAÑAMIENTO EMPRESARIAL ORIENTADO AL FORTALECIMIENTO DEL COMERCIO ELECTRÓNICO Y LOS PAGOS DIGITALES A LOS COMERCIANTES, EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES COLOMBIANOS".							
PARA CADA GRUPO							
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (SIN IVA)	VALOR IVA (19%)	VALOR TOTAL (IVA INCLUIDO)	VALOR MÍNIMO FASE IVA INCLUIDO	VALOR MÁXIMO FASE IVA INCLUIDO
FASE 1: DISEÑO DEL PLAN DE TRABAJO Y DE LOS CONTENIDOS DEL MATERIAL DE FORMACIÓN PARA LOS PARTICIPANTES DEL PROYECTO	Global	1	\$ 289,430,000	\$ 54,991,700	\$ 344,421,700	\$ 309,979,530	\$ 344,421,700
FASE 2: CONVOCATORIA PARA PARTICIPAR EN EL PROYECTO VENDE EN LÍNEA, CARACTERIZACIÓN Y SELECCIÓN DE LOS PARTICIPANTES	No. de inscritos	1167	\$ 248,012	47,122	\$ 344,421,378	\$ 309,979,240	\$ 344,421,378
FASE 3: REALIZACIÓN DE SESIONES DE SOCIALIZACIÓN Y DIVULGACIÓN, TALLERES, ENTREGA DE DOCUMENTOS GUÍA Y DEFINICIÓN DE ACTIVIDADES DE LOS PARTICIPANTES	No. de beneficiarios	1167	\$ 661,366	\$ 125,660	\$ 918,459,342	\$ 826,613,408	\$ 918,459,342
FASE 4: ASESORÍAS GRUPALES E INDIVIDUALES DE APOYO A LOS PARTICIPANTES DEL PROYECTO	No. de beneficiarios	1167	\$ 330,683	\$ 62,830	\$ 459,229,671	\$ 413,306,704	\$ 459,229,671
FASE 5: CIERRE DEL PROYECTO	Global	1	\$192,953,411	\$ 36,661,148	\$ 229,614,559	\$ 206,653,103	\$ 229,614,559
TOTAL GRUPO							\$ 2,296,146,650



GRUPOS

	DESCRIPCIÓN	VALOR MÍNIMO IVA INLCUIDO	VALOR MÁXIMO IVA INCLUIDO
1	Grupo 1: Operador 1	\$ 2.066.531.985 M/CTE	Hasta la suma de \$ 2.296.146.650 M/CTE
2	Grupo 2: Operador 2	\$ 2.066.531.985 M/CTE	Hasta la suma de \$ 2.296.146.650 M/CTE
3	Grupo 3: Operador 3	\$ 2.066.531.985 M/CTE	Hasta la suma de \$ 2.296.146.650 M/CTE
VALOR TOTAL PRESUPUESTO OFICIAL (1+2+3)		\$ 6.199.595.955	\$ 6.888.439.950

El proponente deberá considerar en su propuesta económica los valores correspondientes al valor mínimo y al valor máximo del valor de cada fase y de cada grupo.

Nota: En todo caso, el contrato se suscribirá por el valor ofertado en cada uno de los grupos.

8.4 IMPUESTOS

El proponente deberá considerar en su oferta todos los costos correspondientes a impuestos, tasas, contribuciones o gravámenes que se causen con ocasión de la suscripción, ejecución y liquidación del contrato y demás a que haya lugar del orden nacional y/o territorial.

Adicionalmente tendrá en cuenta, los costos de las pólizas incluidas en el numeral GARANTÍAS del presente documento y todos los demás impuestos que se generen por la celebración del contrato.

Es responsabilidad exclusiva del PROPONENTE realizar las averiguaciones, los cálculos y estimaciones que considere necesarios para elaborar su propuesta económica y por ende, le asiste la obligación de consultar ante las diferentes entidades recaudadoras qué impuesto le es aplicable en caso de ser adjudicatario, todo esto enmarcado en el hecho de que EL PATRIMONIO AUTÓNOMO FINDETER – FONTIC VENDE EN LÍNEA es EL CONTRATANTE y realiza la contratación bajo el Régimen Jurídico del derecho privado.

9. PERSONAL

LOS OPERADORES deberán suministrar y mantener para la ejecución del objeto contractual el personal mínimo solicitado y el que resulte pertinente con las dedicaciones necesarias, hasta la entrega final de los productos objeto del contrato dentro del plazo del mismo, personal que deberá cumplir con las calidades técnicas, profesionales, experiencia general y específica exigida.

9.1 PERSONAL Y DEDICACIONES MÍNIMAS

Cada OPERADOR dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la suscripción del contrato, deberá presentar al supervisor, previo a la suscripción del acta de inicio u orden de inicio, las hojas de vida y demás soportes correspondientes del personal necesario que acrediten las calidades y la experiencia general y específica para el desarrollo del mismo.

Lo anterior, deberá ser aprobado por el supervisor e informado a la entidad CONTRATANTE.

Así mismo el OPERADOR deberá mantener durante la ejecución del proyecto EL PERSONAL MÍNIMO REQUERIDO en los términos de referencia, so pena de inicio de procedimiento de la aplicación de la cláusula penal de apremio establecida en el contrato por este concepto.

Para la ejecución de los contratos resultantes del presente proceso de selección, cada OPERADOR deberá garantizar el



personal mínimo requerido para el desarrollo del proyecto según lo descrito a continuación:

PERSONAL MÍNIMO POR CADA OPERADOR						
Cant.	Cargo	Formación Académica	Experiencia General	Experiencia Específica	No. de Contratos	Porcentaje de Dedicación mínima
1	Director de proyecto	Profesional en Ingeniería Industrial y afines o; Ingeniería Administrativa y afines o; administración o; economía o; contaduría pública.	4 años	Cuatro (4) años de experiencia profesional, de los cuales, dos (2) años deben corresponder a experiencia en calidad de Gerente y/o director de proyecto, y/o director de cuentas y/o Project manager y/o coordinador de proyectos relacionados con uso y apropiación de tecnología.	3	100 %
1	Líder de diseño y Comunicaciones	Profesional en Artes plásticas, visuales y afines, o en Diseño u otros programas asociados a bellas artes, o en Publicidad y afines, o en Comunicación social, periodismo y afines o en administración	2 años	Dos (2) años de experiencia profesional, de los cuales un (1) año debe corresponder a actividades de diseño relacionadas con el objeto del proyecto	3	100 %
1	Líder tecnológico	Licenciado en pedagogía o carreras afines o profesional en Comunicación social, periodismo o en administración y afines.	4 años	Cuatro (4) años de experiencia profesional de los cuales dos (2) años deben corresponder a actividades de generación de contenidos para educación virtual y/o desarrollo económico y/o desarrollo empresarial y/o tecnología.	3	100 %
1	Coordinador de sesiones de acompañamiento grupales e individuales	Profesional en Ingeniería Industrial y afines o; Ingeniería Administrativa y afines o; administración o; economía o; contaduría pública u; otras ingenierías; Publicidad y afines o; Comunicación social, periodismo y afines	6 años	Cuatro (4) años de experiencia profesional, de los cuales (2) deben corresponder a manejo de equipos humanos en campo en proyectos de apropiación, y/o comunicaciones.	3	60%
16	Tutores (seleccionados)	Profesional en Ingeniería Industrial y afines o; Ingeniería Administrativa y afines o; administración o; economía o; contaduría pública u; otras ingenierías o; Publicidad y afines o; Comunicación social, periodismo y afines	3 años	Tres (3) años de experiencia profesional, de los cuales uno (1) debe corresponder a experiencia docente.	3	60 %
1	Profesional de apoyo (Tutores) Programa primer empleo	Profesional en Ingeniería Industrial y afines o; Ingeniería Administrativa y afines	0 a 2 años	Recién egresado con o sin experiencia y que cuente con máximo dos años de egresado contados a partir de la obtención de la tarjeta profesional.	N/A	100 %



PERSONAL MÍNIMO POR CADA OPERADOR						
Cant.	Cargo	Formación Académica	Experiencia General	Experiencia Específica	No. de Contratos	Porcentaje de Dedicación mínima
				Promedio académico definitivo en la carrera igual o superior a tres ocho (3,8).		

9.2. RESPONSABILIDADES DEL PERSONAL MINIMO:

9.2.1. DIRECTOR DE PROYECTO:

- Dirigir la ejecución del proyecto asegurando que se cumplan los tiempos, el alcance y el cronograma de estos.
- Desarrollar y ejecutar el plan de trabajo.
- Asegurar el seguimiento al cumplimiento y calidad de los entregables.
- Presentar las propuestas relacionadas con los entregables con el apoyo del personal mínimo requerido.
- Presentar los informes oficiales del proyecto, así como los reportes de información que requiera la supervisión del proyecto.
- Dirigir y supervisar el trabajo de todo el equipo involucrado en el desarrollo de actividades.
- Identificar necesidades del proyecto y recomendaciones para la mejor ejecución de estos.
- Responder a las solicitudes que realice el supervisor del contrato y el Ministerio TIC en el marco del objeto del proyecto

9.2.2. LIDER DE DISEÑO Y COMUNICACIONES

- Liderar todos los procesos de diseño que se adelanten en el proyecto teniendo en cuenta los lineamientos generados por el FINDETER y el MINISTERIO a través de su manual de comunicaciones.
- Desarrollar los diseños gráficos para material digital o físico que se requieran en el proyecto.
- Trabajar con el personal mínimo requerido y el director de proyectos para las propuestas de narrativa, conceptos creativos y el desarrollo de contenido gráfico que se requieran en las líneas de trabajo.
- Presentar las propuestas de diseño que se requieran para completar las estrategias y planes de trabajo que se aprueben.
- Responder a las solicitudes de diseño que realice el supervisor del contrato y el Ministerio TIC en el marco del objeto del convenio.
- Atender los lineamientos gráficos que se generen por parte de FINDETER y el Ministerio TIC.

9.2.3. LIDER TÉCNICO – PEDAGÓGICO

- Diseñar los lineamientos pedagógicos del proyecto.
- Desarrollar las propuestas y el contenido de las sesiones informativas, talleres, la elaboración de contenidos y diseño de la metodología de acompañamiento grupal e individual.
- Desarrollar los contenidos pedagógicos, de sensibilización, comunicación y capacitación relacionados con el objeto del proyecto.
- Realizar las investigaciones que sean requeridas para generar los contenidos pedagógicos de las líneas de trabajo.
- Realiza la justificación conceptual de las estrategias implementadas.
- Coordinar la elaboración digital de material pedagógico, de sensibilización, de comunicación y/o capacitación que se requiera para el desarrollo del proyecto.
- Apoyar a los equipos de diseño y creativos para el desarrollo de material digital.
- Apoyar la elaboración de los análisis de impacto del proyecto según los objetivos trazados.
- Realizar las presentaciones que sean requeridas con relación a los contenidos pedagógicos.
- Responder a las solicitudes de contenidos pedagógicos que realice el supervisor del contrato y el Ministerio TIC en el marco del objeto del proyecto.

9.2.4. COORDINADORES DE SESIONES DE ACOMPAÑAMIENTO GRUPALES E INDIVIDUALES

- Liderar la puesta en marcha de las sesiones de acompañamiento individual y grupal.



- Coordinar el trabajo de los tutores y hacer seguimiento a las asesorías grupales e individuales que realicen con los grupos de beneficiarios asignados.
- Hacer seguimiento a las acciones de transformación digital en los talleres virtuales.
- Preparar los informes que se requieran para los entregables solicitados.
- Asegurar, a través de los mecanismos que considere, la veracidad de la información remitida por los tutores.
- Coordinar la estrategia de comunicación con los beneficiarios.
- Responder a las solicitudes que realice el supervisor del contrato y el Ministerio TIC en el marco del objeto del proyecto a través del Findeter con ocasión a la ejecución del Convenio.
- Coordinar las alianzas locales que se requieran para el proyecto.

9.2.5. TUTORES

- Realizar sesiones de acompañamiento grupales e individuales a los beneficiarios del proyecto, solucionar las dudas que presenten los beneficiarios en el desarrollo de las actividades del proyecto y hacer seguimiento a la realización y entrega de objetivos.
- Reportar al coordinador de acompañamiento los avances realizados por sus grupos y la asistencia a las sesiones programadas.
- Comunicar al coordinador de acompañamiento cualquier problema que pudiese presentarse en el acompañamiento a los grupos asignados.

NOTA 1: Los operadores podrán adicionar nuevos perfiles a los mínimos requeridos si lo consideran necesario para cumplir con el plan de trabajo sin que ello genere costos adicionales para la contratante.

NOTA 2: Los operadores deberán anexar las hojas de vida con soportes (académicos y de experiencia profesional relacionada con las actividades a desarrollar) para ser aprobados por el supervisor, previo a la suscripción del acta de inicio.

NOTA 3: El personal anteriormente descrito, será de carácter obligatorio durante la ejecución del contrato, por lo cual, cada operador deberá tener en cuenta y considerar los perfiles descritos en su totalidad, si se llega a realizar algún cambio durante la ejecución del contrato deberá ser informado a supervisión del contrato para su aprobación.

NOTA 4: El PROPONENTE deberá garantizar que, durante la ejecución del objeto contractual, se mantendrá el personal mínimo solicitado o el que resulte pertinente con las dedicaciones necesarias, hasta el cumplimiento del objeto contractual, el cual deberá cumplir con las calidades técnicas, profesionales de experiencia general y específica exigida.

NOTA 5: El personal mínimo requerido, sus hojas de vida y las certificaciones que la acompañen, NO deben presentarse con la propuesta. Estos documentos solo deben presentarse por los proponentes que resulte seleccionados previo a la suscripción del acta de inicio o emisión de la orden de inicio del contrato, conforme a lo señalado en el PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO.

9.3 CONTRATACIÓN PRIMER EMPLEO.

En concordancia con lo establecido en la ley 1780 de 2016 a través de este proyecto se deberá promover el primer empleo. Para este proceso de selección, el operador debe vincular el Ingeniero Auxiliar y/o profesional de apoyo teniendo en cuenta las siguientes condiciones:

La promoción, recepción de hojas de vida, la selección y contratación estará a cargo del operador, quien deberá propender por profesionales calificados cuya elección deberá realizarse mediante un proceso de selección de personal que aplique el operador, garantizando una escogencia objetiva, idónea y transparente donde el promedio académico juegue el papel preponderante.

Las condiciones que el Ingeniero Auxiliar y/o profesional de apoyo deberá acreditar son las siguientes:

- 1) Perfil de recién egresado con o sin experiencia y que cuente con un máximo de dos años contados a partir de la obtención de la tarjeta profesional.
- 2) Promedio académico definitivo en la carrera igual o superior a tres ocho (3,8).

10 MODALIDAD Y CRITERIOS DE SELECCIÓN

10.1 MODALIDAD

El presente proceso de selección se adelanta mediante la modalidad de selección de que trata el numeral 4.4.1 **convocatoria pública** del MANUAL OPERATIVO del EL PATRIMONIO AUTÓNOMO FINDETER – FONTIC VENDE EN LÍNEA. El procedimiento a seguir será el previsto en el numeral 4.5 procedimiento para las convocatorias públicas y privadas del precitado manual.

10.2 CRITERIOS MÍNIMOS DE SELECCIÓN HABILITANTES

La Gerencia de Infraestructura de FINDETER, teniendo en cuenta las actividades que se desarrollarán durante la ejecución del contrato, su tipo, alcance, magnitud y complejidad, y en aras de propender por la selección de un hasta tres (3) operadores idóneos que ejecuten el contrato con las mejores calidades, ha determinado que los proponentes deberán cumplir con los siguientes requerimientos mínimos:

10.2.1 REQUISITOS TÉCNICOS:

10.2.1.1 EXPERIENCIA ESPECÍFICA DEL PROPONENTE

Para la presente convocatoria se verificará que los proponentes cumplan con los siguientes criterios de experiencia mínimos exigidos:

Para efectos de acreditar la experiencia los proponentes deberán aportar máximo **tres (03)** contratos terminados y recibidos a satisfacción antes de la fecha de cierre del proceso, dando cumplimiento a las siguientes condiciones:

IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS O METODOLOGÍAS DIGITALES DE APRENDIZAJE O TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO PARA LA: GENERACIÓN O FORTALECIMIENTO DE VENTAS EN LÍNEA O COMERCIO ELECTRÓNICO QUE INCLUYAN EL PAGO EN LÍNEA A TRAVÉS DE PLATAFORMAS DIGITALES, DIRIGIDAS A COMERCIANTES O EMPRESARIOS O EMPRENDEDORES DE CUALQUIER SECTOR ECONÓMICO.

- **Para aquellos proponentes que se presenten a un grupo de la presente convocatoria se considera que el factor técnico de escogencia es la Experiencia Específica, la cual deberá ser en:**
 - a) La sumatoria del valor de los contratos aportados, deberá ser igual o mayor a 1.5 veces el valor del PRESUPUESTO ESTIMADO (PE) para 1 grupo, expresado en SMMLV.
 - b) Uno de los contratos aportados, deberá ser igual o mayor a 0.7 veces el valor del PRESUPUESTO ESTIMADO (PE) para 1 grupo, expresado en SMMLV.
- **Para aquellos proponentes que se presenten a dos grupos de la presente convocatoria se considera que el factor técnico de escogencia es la Experiencia Específica, la cual deberá ser en:**
 - a) La sumatoria del valor de los contratos aportados, deberá ser igual o mayor a 1.5 veces el valor del PRESUPUESTO ESTIMADO (PE) para 2 grupos, expresado en SMMLV.



- b) Uno de los contratos aportados, deberá ser igual o mayor a 0.7 veces el valor del PRESUPUESTO ESTIMADO (PE) para 2 grupos, expresado en SMMLV.
- **Para aquellos proponentes que se presenten a tres grupos de la presente convocatoria se considera que el factor técnico de escogencia es la Experiencia Específica, la cual deberá ser en:**
 - a) La sumatoria del valor de los contratos aportados, deberá ser igual o mayor a 1.5 veces el valor del PRESUPUESTO ESTIMADO (PE) para 3 grupos, expresado en SMMLV.
 - b) Uno de los contratos aportados, deberá ser igual o mayor a 0.7 veces el valor del PRESUPUESTO ESTIMADO (PE) para 3 grupos, expresado en SMMLV.

NOTA 1: En el evento en que los contratos aportados acrediten objetos diferentes en los requerimientos como experiencia específica del proponente, solo se tendrá en cuenta el valor ejecutado correspondiente a las actividades o alcances relacionados directamente con la experiencia solicitada, lo cual deberá soportarse con las reglas de acreditación establecidas por la entidad

NOTA 2: Para efectos de la presente convocatoria se tendrán en cuenta las siguientes definiciones:

Comercio electrónico: Cualquier transacción para la venta de bienes y servicios efectuada sobre redes de computadores por medio de métodos específicamente diseñados con el propósito de recibir el pedido, independientemente si el pago y la entrega de los bienes ocurren en línea. Las transacciones de comercio electrónico pueden definirse como aquellas que sólo en la primera etapa, la primera y la segunda etapa o en las tres etapas se realizan por Internet o por medios electrónicos” (DANE, 2012).

Sectores económicos: corresponden a la división de la actividad económica de un Estado o territorio, e incluye todas las etapas de exploración de los recursos naturales, hasta la industrialización, la preparación para el consumo, la distribución, y la comercialización de bienes y servicios.

Emprendedor: Entendida como la persona que hace parte del micronegocio, con capacidad de generar o comercializar productos y/o servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva⁵

Comerciante: Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles⁶. Es la persona natural o jurídica que ejerce, de manera continua, actos de comercio en forma habitual y profesional⁷.

Empresario: Quien se dedica a una actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios, actividad que puede desarrollar a través de uno o más establecimientos de comercio⁸

Metodologías digitales de aprendizaje: Son métodos y técnicas aplicables sistemáticamente a una causa con fines de aprendizaje o enseñanza utilizando herramientas y recursos digitales.

Pagos en línea: Comunicación o movimiento llevado a cabo en línea, entre un comprador y un vendedor que corresponde a una compra-venta de un bien o servicio y que se realiza de manera no presencial y/o por transferencia bancaria.

NOTA 3: La experiencia específica del proponente deberá ser acreditada mediante los documentos establecidos como válidos en el numeral de REGLAS DE ACREDITACIÓN DE LA EXPERIENCIA ESPECÍFICA de los términos de referencia.

NOTA 4: LA SUBSANACIÓN O ACLARACIÓN DE LA EXPERIENCIA ESPECÍFICA DEL PROPONENTE SOLO PODRÁ EFECTUARSE SOBRE LA EXPERIENCIA APORTADA.

NOTA 5: Todos los contratos válidos para la acreditación de la experiencia deben haber sido ejecutados en el territorio nacional de Colombia.

⁵ <https://www.puomarketing.com/14/29032/factores-clave-para-desarrollar-modelo-negocio.html>

⁶ Artículo 10 Código de Comercio Colombiano

⁷ <https://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Tramites-registrales/Que-es-un-comerciante>

⁸ <https://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Tramites-registrales/Que-es-un-empresario>

10.2.1.2 PLATAFORMA VIRTUAL PARA EL PROYECTO

Los proponentes deberán acreditar que cuentan con una plataforma virtual disponible para la ejecución del contrato, para el efecto, deberán manifestar bajo la gravedad de juramento en el FORMATO DE CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS DE LA PLATAFORMA VIRTUAL PARA LA REALIZACIÓN DE LOS TALLERES Y SESIONES DE ACOMPAÑAMIENTO, a través del cual se garantiza que la misma cumple con los requisitos mínimos exigidos en la presente convocatoria, los cuales se detallan a continuación:

1. Detalles de Información:

- Diligenciar el formato de registro.
- Realizar una encuesta de satisfacción al final de la actividad.
- Se requiere que se genere documentos de apoyo (ppt, pdf, mp4, etc.) para la invitación, el desarrollo y las memorias del evento.
- Cargue de presentaciones con diseño de calidad.
- Calendario de los talleres.
- Cargue de talleres virtuales grabados.
- Cargue de Contenido en PDF, informativo para los participantes.
- Cargue y visualización de Objetos Virtuales de Aprendizaje (OVA)
- Link de acceso a donde se dictará el taller.

2. Detalles de Transmisión:

- Realizar transmisión en vivo.
- Realizar un espacio para preguntas y respuestas en vivo.
- Las transmisiones deben quedar grabadas.
- Deberá soportar un tiempo mínimo de 1 hora al aire.
- Deberá contar con el equipo técnico para la realización de la transmisión, la moderación y seguimiento.
- Deberá soportar la presencia de 300 personas simultáneamente.

Nota: En caso de usar una plataforma diferente a la de aprendizaje (Información y Seguimiento), se debe presentar la licencia donde conste el cumplimiento de los requerimientos descritos en este numeral

3. Detalles de Seguimiento:

- Realizar registro de usuarios.
- Realizar seguimiento en tiempo real a las actividades realizadas por los participantes del taller.
- Realizar seguimiento a las encuestas de satisfacción.
- Permitir descargar información para consolidar base de datos.
- Permitir la visualización de indicadores, tableros de control y reportes se debe realizar a través de Power BI (Business Intelligence) o similar, SSRS (SQLServer Reporting Service) o similar.
- Cargue, recolección y almacenamiento de datos se realiza a través de archivos planos, formularios, BD, servicios web, documento en Excel, XML.

La plataforma deberá tener un portal web como Módulo Administrativo que permita hacer seguimiento del avance del proceso (participantes inscritos, actividades desarrolladas y evidencias recolectadas).

El comité evaluador verificará el cumplimiento de este requisito de la siguiente manera:

1. Para el módulo 1. Detalles de Información, el proponente debe dar un acceso a la plataforma de aprendizaje y adjuntar un instructivo que permita al evaluador revisar las funcionalidades requeridas en el numeral "1. Detalles de Información". Es decir, debe permitir al evaluador, actuando como usuario, hacer lo siguiente:
 - Diligenciar el formato de registro.

- Realizar una encuesta de satisfacción al final de la actividad (la cual debe quedar montada en la herramienta por parte del proponente)
 - Generar documentos de apoyo (ppt, pdf, mp4, etc.) a manera de ejemplo, los cuales deben permitir la visualización del evaluador.
 - Visualizar por parte del evaluador como usuario, las presentaciones cargadas a manera de ejemplo.
 - Calendario de los talleres, el cual debe ser visible para el evaluador actuando como usuario.
 - Visualizar el taller o talleres grabados, que expliquen claramente la funcionalidad de los numerales “2. Detalles de Transmisión”, “3. Seguimiento a Beneficiarios” y “Módulo administrativo”
 - Visualización del módulo para cargue de Contenido en PDF, informativo para los participantes, con algún documento cargado a modo de ejemplo.
 - Visualización de Objetos Virtuales de Aprendizaje (OVA), con algún documento cargado a modo de ejemplo.
 - Visualización del link de direccionamiento para el acceso a donde se dictaría el taller.
2. Para los módulos “2. Detalles de Transmisión”, “3. Seguimiento a Beneficiarios” y “Módulo administrativo”, el proponente debe cargar en la plataforma un “taller grabado” que explique el funcionamiento de cada uno de estos módulos, detallando uno a uno los ítems relacionados en el “FORMATO DE CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS DE LA PLATAFORMA VIRTUAL PARA LA REALIZACIÓN DE LOS TALLERES Y SESIONES DE ACOMPAÑAMIENTO”.

Del cumplimiento de los requisitos precitados, el evaluador dejará constancia en el formato de verificación de requisitos habilitantes técnicos otorgando la calificación de “CUMPLE” o “NO CUMPLE” a cada uno de los ítems en el FORMATO DE CUMPLIMIENTO DE REQUISITOS DE LA PLATAFORMA VIRTUAL PARA LA REALIZACIÓN DE LOS TALLERES Y SESIONES DE ACOMPAÑAMIENTO.

10.2.2 REQUISITOS FINANCIEROS

Los requerimientos financieros de la convocatoria serán definidos por el área financiera de FINDETER en los Términos de Referencia de la Convocatoria.

10.2.3 REQUISITOS JURÍDICOS

Los requerimientos jurídicos de la convocatoria serán definidos por la Dirección de Contratación de FINDETER en los términos de referencia de la convocatoria.

10.3 CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DE LAS PROPUESTAS

La asignación del puntaje a las propuestas, de acuerdo con los patrones preestablecidos en estos términos de referencia, será realizada por los evaluadores designados por FINDETER. Se seleccionará la propuesta mejor calificada y que por ello resulte ser la más favorable para la entidad y para los fines que ella busca con esta contratación, para esto se tendrá en cuenta que el puntaje máximo de la evaluación será de cien (100) puntos, resultantes del siguiente factor y criterio de evaluación:

FACTOR DE CALIFICACIÓN	PUNTAJE
Evaluación Económica	100 puntos
TOTAL	100 puntos

Y la posterior aplicación del criterio de evaluación factor cumplimiento contratos anteriores.



11 CONDICIONES DEL CONTRATO

11.1 FORMA DE PAGO

LA CONTRATANTE pagará a los operadores el valor por el cual les fue adjudicado cada grupo, de acuerdo con la siguiente forma de pago:

1. Un primer pago correspondiente al quince por ciento (15%) del valor total del contrato, una vez se cuente con el recibo a satisfacción y aprobación por parte del supervisor, del plan de trabajo del proyecto y la aprobación de las hojas de vida del personal.
2. Un segundo pago correspondiente al quince por ciento (15%) del valor total del contrato, una vez se cuente con el recibo a satisfacción y aprobación por parte del supervisor, del informe consolidado de la Fase 2: CONVOCATORIA PARA PARTICIPAR EN EL PROYECTO VENDE EN LÍNEA, CARACTERIZACIÓN Y SELECCIÓN DE LOS PARTICIPANTES. En caso en que en desarrollo de la Fase 2 el operador no logre el total de beneficiarios inscritos, este pago se efectuará de manera proporcional al número de inscritos, siendo 1.167 el 100%.
3. Un tercer pago del cuarenta por ciento (40%) del valor total del contrato, una vez se cuente con el recibo a satisfacción y aprobación por parte del supervisor, del informe consolidado de la Fase 3: REALIZACIÓN DE SESIONES DE SOCIALIZACIÓN Y DIVULGACIÓN, TALLERES, ENTREGA DE DOCUMENTOS GUÍA Y DEFINICIÓN DE ACTIVIDADES DE LOS PARTICIPANTES. Este pago se efectuará de manera proporcional al número de beneficiarios, siendo 1167 el 100%.
4. Un cuarto pago del veinte por ciento (20%) del valor total del contrato, una vez se cuente con el recibo a satisfacción y aprobación por parte del supervisor, del informe consolidado de la Fase 4: ASESORÍAS GRUPALES E INDIVIDUALES DE APOYO A LOS PARTICIPANTES DEL PROYECTO. Este pago se efectuará de manera proporcional al número de beneficiarios, siendo 1.167 el 100%.
5. Un quinto pago del diez por ciento (10%) del valor total del contrato, una vez se cuente con el recibo a satisfacción y aprobación por parte del supervisor, del informe consolidado de la Fase 5: CIERRE DEL PROYECTO

De cada pago realizado se efectuará una retención en garantía del diez por ciento (10%) el cual será devuelto a cada operador una vez se haya suscrito el acta de liquidación del contrato.

Para cada uno de los pagos se debe presentar y contar con la aprobación de los informes mensuales dentro de los términos y plazos determinados en los documentos de la convocatoria.

Para todos los pagos, los OPERADORES deberán acreditar que se encuentran al día en el pago de aportes parafiscales relativos al Sistema de Seguridad Social Integral, así como los propios al Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar – ICBF y las Cajas de Compensación Familiar, cuando corresponda, o certificación del pago de los aportes de Pensión, Riesgos Laborales y de Caja de Compensación Familiar, de todo el personal vinculado directamente a la ejecución del proyecto, incluido el personal independiente que preste sus servicios para la ejecución del mismo.

LOS OPERADORES deben responder por el pago de todos los impuestos, tasas, gravámenes y contribuciones establecidas por las diferentes autoridades nacionales, departamentales o municipales y dentro de estos mismos niveles territoriales, las contribuciones, tasas, derechos, tarifas, y multas establecidos por las diferentes autoridades ambientales,



que afecten la celebración, ejecución y liquidación del contrato y las actividades que de él se deriven. Estos pagos deben soportarse con las certificaciones correspondientes.

Para los pagos, se debe contar con el visto bueno del SUPERVISOR y se efectuarán dentro de los TREINTA (30) DÍAS CALENDARIO siguientes a la radicación en debida forma de la respectiva factura, con el cumplimiento de los requisitos indicados.

11.2 OBLIGACIONES

11.2.1. OBLIGACIONES GENERALES

Los OPERADORES se comprometen a cumplir todas las obligaciones que estén establecidas o se deriven del clausulado del CONTRATO, de los estudios y documentos del proyecto, de los Términos de Referencia, de su propuesta y aquellas que por su naturaleza y esencia se consideren imprescindibles para la correcta ejecución del presente contrato, en los términos previstos en los artículos 863 y 871 del Código de Comercio y 1603 del Código Civil. Así mismo, se consideran obligaciones generales las siguientes:

- a. Acatar la Constitución, la Ley, los principios de la función administrativa y los principios de la gestión fiscal consagrados en el artículo 209 y 267 de la Constitución Política, el Manual Operativo vigente del Contrato de Fiducia Mercantil, y demás normas concordantes y reglamentarias y demás normas que apliquen.
- b. Cumplir el objeto del contrato de acuerdo con los criterios de calidad exigible y el Anexo Técnico que hacen parte de los términos de referencia, con sujeción al presupuesto estipulado y dentro del plazo establecido.
- c. Cumplir con las condiciones técnicas, jurídicas, económicas, financieras y comerciales exigidas en la Convocatoria y consignadas en la propuesta.
- d. Rendir y elaborar los informes, conceptos, estudios y demás trabajos que se le soliciten en desarrollo del CONTRATO.
- e. Acatar las instrucciones que durante el desarrollo del CONTRATO se le impartan por parte de la SUPERVISIÓN y de LA CONTRATANTE y suscribir las actas que en desarrollo del mismo, sean indispensables y todas aquellas que tengan la justificación técnica, jurídica o administrativa necesaria.
- f. Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas precontractuales, y contractuales, evitando dilaciones o cualquier otra situación que obstruya la normal ejecución del CONTRATO.
- g. No acceder a peticiones o amenazas de quienes actúen por fuera de la ley con el fin de hacer u omitir algún hecho.
- h. Mantener la reserva profesional sobre la información que le sea suministrada para el desarrollo del objeto del CONTRATO.
- i. Radicar las facturas de cobro por los productos o trabajos ejecutados de acuerdo con los procedimientos señalados en el Manual Operativo del Patrimonio Autónomo o los indicados por LA CONTRATANTE.
- j. Constituir las garantías respectivas del CONTRATO y mantenerlas vigentes en los términos establecidos. Las garantías deberán presentarse en el término de los tres (3) días siguientes a la suscripción del contrato y/o a la modificación del mismo, las cuales también son requisito para el inicio del contrato.
- k. Cumplir con todas las disposiciones que sobre seguridad social haya emitido el Ministerio de Trabajo, así como las demás normas vigentes. Deberá tener especial cuidado para salvaguardar la integridad física de todas las personas a su cargo que desarrollen actividades en cumplimiento de cualquiera de las obligaciones establecidas en el contrato. Cuando la SUPERVISIÓN establezca que existe incumplimiento en este aspecto por parte del OPERADOR informará, en primera instancia a la CONTRATANTE para efecto de las sanciones previstas.
- l. Cumplir con todas las disposiciones sobre seguridad industrial y salud ocupacional vigentes en el país.
- m. Responder por el pago de los impuestos que cause la legalización y ejecución del CONTRATO.
- n. Responder por todo daño que se cause a bienes, al personal que se vincule y a terceros en la ejecución del CONTRATO.
- o. Presentar a la supervisión el personal mínimo exigido para la ejecución del contrato, de acuerdo con lo establecido en el "PERSONAL Y DEDICACIONES MÍNIMAS", previo al inicio del contrato.
- p. Utilizar la información entregada por Findeter o LA CONTRATANTE y MINTIC estrictamente para el proyecto asignado en desarrollo del contrato y no hacer uso de ella en otros proyectos ni permitir su copia a terceros.



- q. Estructurar y mantener el equipo de trabajo propuesto por el término de ejecución del contrato y disponer de los medios físicos y administrativos que permitan cumplir con las obligaciones contractuales.
- r. Participar a través del representante legal o director del Proyecto en los comités operativos a los cuales podrá asistir FINDETER, MINTIC y demás entidades involucradas en el desarrollo del Proyecto. Los comités operativos son reuniones en las que se revisarán las actas de las reuniones anteriores, con el fin de comprobar el avance de todos los acuerdos establecidos además de realizar una revisión del estado actual del proyecto, en dicho comité se pueden establecer compromisos, requerimientos, solicitudes de gestión, inconvenientes presentados, entre otros; en pro de cumplir con el objeto de esta convocatoria en los términos establecidos. Los comités deben realizarse semanalmente y dejar registro de los mismos conforme a los formatos que LA CONTRATANTE indique para ello.
- s. Asumir la responsabilidad de todas las actividades relativas a la ejecución de las obligaciones establecidas en el contrato.
- t. Participar y apoyar a LA CONTRATANTE, FINDETER, y al MINTIC en todas las reuniones a las que éste lo convoque relacionadas con la ejecución del contrato.
- u. Disponer de los medios necesarios para el mantenimiento, cuidado y custodia de la documentación objeto del contrato.
- v. Colaborar con LA CONTRATANTE, FINDETER, y el MINTIC en el suministro y respuesta de la información correspondiente ante cualquier requerimiento de los organismos de control del Estado Colombiano en relación con la ejecución, desarrollo o implementación del contrato objeto del presente documento.
- w. Utilizar la imagen de FINDETER, LA CONTRATANTE y del MINTIC, de acuerdo con los lineamientos establecidos por estos. Salvo autorización expresa y escrita de las partes ningún funcionario, podrá utilizar el nombre, emblema o sello oficial de la otra parte para fines publicitarios o de cualquier otra índole.
- x. Entregar a LA CONTRATANTE toda la información y los documentos recopilados en desarrollo de la ejecución del contrato, al finalizar el plazo del mismo, de conformidad con las normas y disposiciones vigentes.
- y. Velar porque la CONTRATANTE, FINDETER y el MINTIC se mantengan indemnes de cualquier reclamación de terceras personas, sub-operadores, proveedores y demás servicios que de forma indirecta hayan sido requeridas para la ejecución del contrato.
- z. Solventar a su costa las reclamaciones que en su caso le resulten por daños o perjuicios a propiedades o terceras personas derivadas de la ejecución del contrato por acciones u omisiones imputables al operador, sus dependientes subordinados o sub-operadores.
- aa. Presentar un informe final de ejecución del proyecto que dé cuenta de las actividades realizadas en desarrollo del contrato.
- bb. Dar cumplimiento a las actividades con respecto a los tiempos estipulados en la programación para el proyecto.
- cc. Dar cumplimiento a lo establecido en el Decreto 1168 del 25 de agosto de 2020 cuya vigencia fue prorrogada por el Decreto 1297 de 2020, o las normas que los modifiquen, adicione y/o sustituyan, en relación con los protocolos y elementos de bioseguridad establecidos por el Ministerio de Salud y Protección Social.
- dd. Acatar las indicaciones del supervisor durante el desarrollo del contrato
- ee. Mantener actualizado el registro en la cámara de comercio durante la ejecución del contrato
- ff. Cuando el término de duración de la sociedad no contemple el término de liquidación del contrato y cinco (5) años más, EL OPERADOR se obliga a ampliarlo ante la cámara de comercio, para lo cual tendrá un plazo máximo de 30 días hábiles contados a partir de la adjudicación de la convocatoria, sin que este trámite sea requisito que impida la suscripción del contrato. La misma obligación aplica para el integrante del proponente plural persona jurídica
- gg. Las demás que, por ley, los Términos de Referencia, del CONTRATO correspondan o sean necesarias para el cabal cumplimiento del mismo.

11.2.2. OBLIGACIONES DE CARÁCTER FINANCIERO

- a. Verificar junto con el supervisor, el flujo de inversión del contrato, para lo cual deberá suscribirse el acta respectiva, de manera mensual o quincenal.
- b. Realizar mensualmente un análisis del avance financiero del contrato con los debidos soportes, a fin de prever, con la suficiente anticipación, eventuales necesidades de modificaciones o medidas que LA CONTRATANTE o el operador deban tomar para asegurar el flujo de fondos del contrato.



- c. Asumir el pago de impuestos, tasas, contribuciones, gravámenes, aportes y servicios de cualquier género que establezcan las leyes colombianas, así como las erogaciones necesarias para la ejecución del mismo. Es entendido que todos estos gastos han sido estimados por el OPERADOR al momento de la presentación de su propuesta económica.
- d. Asumir los riesgos establecidos en la matriz de riesgos establecida para el proceso. Con la presentación de la propuesta los operadores seleccionados certifican el conocimiento y responsabilidades asumidas.
- e. Radicar las facturas correspondientes. Para adelantar el trámite y aprobación de las facturas, deberá presentar a la SUPERVISIÓN, el informe o productos que corresponda, así como de los comprobantes de afiliación y pago de los aportes al Sistema General de Seguridad Social Integral (pensiones, salud y riesgos profesionales) y parafiscales del personal destinado a la ejecución del CONTRATO.
- f. Cumplir el estatuto tributario colombiano en su integridad, asumiendo la totalidad de la carga tributaria generada con ocasión de la celebración y ejecución del contrato.
- g. Suscribir el Acta de liquidación del contrato, una vez se cumplan todas las obligaciones necesarias para tal fin, tales como, la terminación del contrato suscrito por las partes, la debida entrega del archivo a FINDETER y la aprobación por parte de la supervisión de los documentos de liquidación finales presentados a la terminación del contrato. En todo caso el trámite de suscripción de la respectiva acta de liquidación deberá corresponder a los procedimientos establecidos por FINDETER.

11.2.3. OBLIGACIONES RELACIONADAS CON EL PERSONAL REQUERIDO PARA LA EJECUCIÓN DEL OBJETO CONTRACTUAL

- a. Presentar al supervisor, en el término de los tres (3) días siguientes a la suscripción del contrato, el personal mínimo profesional y técnico exigido para la ejecución del mismo, el cual se encuentra relacionado en el contenido del presente documento y de acuerdo con la metodología para cumplir cabalmente el contrato. Los operadores se comprometen a suministrar el personal mínimo exigido, así como el que adicionalmente se requiera para dar cabal cumplimiento al objeto del contrato sin que ello represente valor adicional alguno a LA CONTRATANTE de lo cual se entenderá incluido su costo en la propuesta económica que presente el interesado. El personal debe ser el mismo hasta su finalización. Si el OPERADOR requiere cambiar el profesional o personal propuesto, deberá solicitar por escrito al CONTRATANTE la sustitución de los mismos, quien deberá tener un perfil igual o superior al que se retiró. La aceptación del nuevo profesional estará sujeta a la aprobación del SUPERVISOR.
- b. Contar con una oficina central que, entre otros aspectos, le preste soporte en asuntos de orden técnico, legal, administrativo, financiero y contable.
- c. El OPERADOR se obliga durante el desarrollo del contrato a mantener al director del Proyecto y demás personal de especialistas aprobados por la SUPERVISIÓN.
- d. El director del proyecto deberá tener autonomía para actuar en nombre del OPERADOR y para decidir con el supervisor cualquier asunto de orden técnico o administrativo en desarrollo del Contrato, siempre que sus decisiones no impliquen modificaciones en las condiciones contractuales.
- e. Garantizar que todos los profesionales a quienes se les asignen labores en desarrollo del contrato cuenten con matrícula o tarjeta profesional vigente, para el personal que aplique según las normas colombianas.
- f. Asumir el pago de salarios, prestaciones e indemnizaciones de carácter laboral del personal que contrate, lo mismo que el pago de honorarios, los impuestos, gravámenes, aportes y servicios de cualquier género que establezcan las leyes colombianas y demás erogaciones necesarias para la ejecución del contrato. Es entendido que todos estos gastos han sido estimados por el operador al momento de la suscripción de la carta de presentación de la propuesta, quedando claro que no existe ningún tipo de vínculo laboral del personal del OPERADOR con LA CONTRATANTE.
- g. Observar el desempeño del personal vinculado al proyecto, exigiéndole una dirección competente.
- h. Emplear personal técnico o profesional, según corresponda, de conformidad con lo establecido en los términos de referencia y en el contrato respectivo, garantizando que se encuentra en óptimas condiciones físicas y mentales para el desarrollo de las actividades asignadas.
- i. Responder por haber ocultado al contratar inhabilidades e incompatibilidades o prohibiciones o por haber suministrado información falsa.
- j. Contemplar en su propuesta económica dentro de sus costos administrativos, el valor correspondiente a elementos de implementación de protocolos de bioseguridad y dotación de su personal. LA CONTRATANTE no hará



reconocimiento adicional, ni por separado por tales fines y será causal de aplicación de multas y sanciones el incumplimiento en el suministro de los elementos e implementación de protocolos.

- k. Contar con las respectivas afiliaciones a una ARL o soportes de pago al sistema de seguridad social de su personal antes de la autorización de inicio de los trabajos por parte de la supervisión.
- l. Presentar mensualmente al supervisor las respectivas afiliaciones o soportes de pago al sistema de seguridad social integral y ARL de su personal.

11.2.4. OBLIGACIONES PREVIAS A LA SUSCRIPCIÓN DEL ACTA DE INICIO O EMISIÓN DE LA ORDEN DE INICIO DEL CONTRATO:

Dentro de los TRES (3) días hábiles siguientes a la suscripción del Contrato, previo a la suscripción del acta de inicio o emisión de la Orden de Inicio del Contrato, el supervisor verificará y aprobará el cumplimiento, entre otros, de los siguientes requisitos:

- a. Aprobación del personal del OPERADOR para la ejecución del proyecto. El SUPERVISOR verificará y aprobará el cumplimiento de los respectivos perfiles exigidos para los profesionales definidos en el presente documento y los cuales deberán ser presentados con anterioridad al inicio del contrato. Igualmente verificará los contratos de trabajo o los contratos de prestación de servicios suscritos entre el personal y el OPERADOR o uno de los integrantes del proponente plural. De igual forma verificará los soportes de la afiliación y pago de seguridad social integral vigente de todo el personal propuesto.
- b. Garantías contractuales aprobadas por parte de LA CONTRATANTE.
- c. Afiliación a la seguridad social integral. Aportar los soportes de afiliación y pago de seguridad social integral vigente de todo el personal propuesto.

Si vencidos los plazos para la suscripción del acta de inicio y cumplidos los requisitos previos para su suscripción no se procede con la firma del documento por causa injustificada, la entidad podrá expedir la orden de inicio del contrato

11.2.5. OBLIGACIONES ESPECÍFICAS

- a. Cumplir con el objeto del contrato y con todas las especificaciones contenidas en el Anexo Técnico del presente proceso de selección, dentro del plazo establecido.
- b. Elaborar y presentar el plan de trabajo de las actividades a desarrollar en cumplimiento del objeto del contrato para realizar seguimiento a la ejecución del proyecto, el cual deberá contener como mínimo los siguientes aspectos: Actividades generales y específicas por componente, Tiempo de ejecución (diagrama de Gantt o similar), Porcentaje planeado de avance por actividades y general del contrato, Descripción de los contenidos de las actividades y documentos guía a entregar a los participantes para el aprendizaje de los conceptos y cumplimiento de los objetivos propuestos, Estrategia para la realización del acompañamiento a los participantes del proyecto: descripción de las metodologías a desarrollar para la efectiva transferencia de conocimiento y apropiación de competencias por parte de los beneficiarios, Definición de las variables de seguimiento a los beneficiarios del proyecto, Entre otras que el operador considere convenientes para realizar el seguimiento posterior del proyecto por parte de la Supervisión.
- c. Dar estricto cumplimiento a la metodología y aspectos técnicos ofrecidos en la propuesta para la prestación de los servicios objeto del presente contrato.
- d. Ejecutar en forma eficiente y oportuna el objeto del contrato de conformidad con los términos contenidos en él y en la propuesta.
- e. Cumplir con el plan de trabajo y/o cronograma de actividades acordado por las partes
- f. Elaborar y presentar el plan de divulgación de Vende en Línea de conformidad con los requerimientos técnicos contemplados en el anexo técnico que hace parte integral del presente documento, en todo caso el citado plan deberá presentarse para aprobación Comité Operativo del convenio y deberá contener como mínimo: Objetivos del proyecto, Estrategias propuestas, Modalidades de comunicación contempladas, Cronograma de publicaciones, propuesta del diseño de piezas a utilizar en el proyecto.
- g. poner a disposición del contrato una landing page para la inscripción de los participantes al mismo de acuerdo con los requerimientos establecidos en el anexo técnico que hacen parte integral del presente documento.



- h. Realizar una convocatoria para la selección de beneficiarios del proyecto a partir de la cual se garantice que un mínimo de 3.500 emprendedores, empresarios o comerciantes (1.167 por cada operador) culminarán con éxito las actividades contempladas por el programa Vende en Línea, atendiendo el alcance establecido por el anexo técnico y la propuesta que hace parte integral del presente documento.
- i. Poner a disposición del contrato una plataforma virtual, como un instrumento que permita la realización de los talleres y sesiones de acompañamiento a los participantes del proyecto dejando la trazabilidad pertinente.
- j. Suministrar y garantizar el material de formación suficiente, adecuado y pertinente para el desarrollo de las actividades del proyecto Vende en Línea de conformidad a los requerimientos técnicos del anexo que hacen parte integral del presente documento.
- k. Informar al supervisor los resultados de la inscripción relacionando los participantes inscritos y seleccionados con sus respectivos datos básicos.
- l. Realizar y suministrar el material de formación (documentos guía) para el desarrollo de las actividades del proyecto de acuerdo con el contenido temático propuesta y el desarrollo de contenidos fijados en el anexo técnico. Para efectos de lo anterior, se deberá proponer una metodología virtual de acompañamiento grupal e individual.
- m. Diseñar y realizar los talleres de divulgación con los diferentes ejes temáticos contemplados a partir de los cuales se desarrollen las actividades orientadas a fortalecer las competencias para el comercio electrónico por parte de los beneficiarios de Vende en Línea de acuerdo con los requerimientos técnicos del convenio atendiendo el alcance y programación establecida en el anexo que hace parte integral del presente documento.
- n. Desarrollar espacios virtuales de transferencia de conocimiento y asesorías grupales e individuales de apoyo a los participantes del proyecto en la realización de las actividades de transformación digital propuestas de acuerdo con lo establecido en el anexo técnico y demás documentos del proceso de selección.
- o. Revisar, retroalimentar y verificar que los participantes que culminaron el proceso cumplieron con las actividades de transformación digital establecidas por ellos mismos de tal forma que se logre garantizar el éxito en la culminación del proyecto por parte de los beneficiarios.
- p. Identificar los objetivos asociados a la participación del proyecto por parte de los beneficiarios finales de Vende en Línea de acuerdo con el alcance establecido que hace parte integral del presente documento.
- q. Diseñar y realizar un evento final de socialización de los resultados del proyecto que visibilice ante la opinión pública los procesos de apropiación del comercio electrónico por parte de los beneficiarios de acuerdo con la agenda establecida por el plan de divulgación aprobado y el anexo técnico que hace parte integral del presente documento.
- r. Presentar los informes consolidados por fase junto con los documentos requeridos en cada una de estas, dentro del término fijado en el plan de trabajo para el efecto.
- s. Guardar absoluta reserva sobre los documentos e informaciones a los que tenga acceso para la ejecución del presente Contrato
- t. Guardar absoluta reserva y no utilizar total o parcialmente la información de carácter confidencial que reciba directa o indirectamente de los participantes del proyecto para propósitos diferentes al cumplimiento del contrato.
- u. Informar por escrito oportunamente al Supervisor, en caso de presentarse alguna situación anormal en la ejecución de los servicios objeto del contrato o cualquier incidencia, acontecimiento o situación que pueda afectar la ejecución del mismo.
- v. Remitir mensualmente o con la periodicidad establecida en el plan de trabajo, en medio magnético y al correo electrónico del supervisor designado, los productos correspondientes a cada fase de ejecución del contrato.
- w. Presentar toda la información requerida por el supervisor o LA CONTRATANTE.

12. SUPERVISIÓN DEL CONTRATO

La supervisión del contrato será ejecutada por un funcionario designado de la Vicepresidencia Técnica de FINDETER, quien de manera permanente realizará el seguimiento técnico, administrativo, financiero, contable, ambiental y jurídico del contrato desempeñando las funciones previstas en el Manual de Supervisión vigente, las Reglas de Participación de los Términos de Referencia y el contrato, verificando además la correcta ejecución del objeto contratado.

El Supervisor del contrato está facultado para solicitar informes, aclaraciones y explicaciones sobre el desarrollo de la ejecución contractual y será responsable por mantener informado a la contratante de los hechos o circunstancias que puedan constituir actos de corrupción tipificados como conductas punibles o que puedan poner o pongan en riesgo el cumplimiento del contrato, o cuando tal incumplimiento se presente.

En ningún caso el Supervisor goza de la facultad de modificar el contenido y alcance del contrato suscrito entre el operador y la Contratante, ni de eximir, a ninguno de ellos, de sus obligaciones y responsabilidades.

13. GARANTÍAS

13.2. GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA PROPUESTA

El proponente deberá constituir a su costa, y presentar con su oferta, una póliza de seguro expedida por una compañía de seguros legalmente constituida en Colombia que ampare la seriedad de la propuesta en **FORMATO ENTRE PARTICULARES** con las siguientes características:

EL PROPONENTE se constituirá como TOMADOR Y AFIANZADO, y EL CONTRATANTE como ASEGURADO Y BENEFICIARIO.

La garantía de seriedad de la propuesta deberá contener las siguientes características:

- a. EL PATRIMONIO AUTÓNOMO FINDETER – FONTIC VENDE EN LÍNEA, **identificado con NIT 830.052.998-9.**
- b. **AMPAROS:** La Garantía de Seriedad deberá cubrir los perjuicios derivados del incumplimiento de la oferta y tendrá carácter indemnizatorio.
- c. **VALOR ASEGURADO:** La Garantía de Seriedad de la oferta deberá ser equivalente al 10% del valor total del presupuesto para el grupo o los grupos a los que se presenta el interesado.
- d. **VIGENCIA:** Deberá tener una vigencia de cuatro (4) meses contados a partir de la fecha de cierre del proceso. En caso de ampliarse la fecha de cierre, deberá ajustarse la vigencia de la póliza.

La póliza de seriedad de la oferta deberá contener expresamente el **NÚMERO** y el **OBJETO** de la convocatoria.

Tratándose de proponente plural, deberá indicar sus integrantes y porcentaje de participación.

Con la presentación oportuna de la propuesta, se entiende que la misma es irrevocable y que el proponente mantiene vigentes todas las condiciones durante toda la vigencia de la póliza, incluidas las prórrogas de los plazos que llegaren a presentarse en las respectivas adendas a los Términos de Referencia.

Esta garantía deberá señalar expresamente que la aseguradora cubre a LA CONTRATANTE de los perjuicios imputables al proponente, en los siguientes eventos:

- a. La no suscripción del contrato sin justa causa por parte del proponente seleccionado.
 - b. La no ampliación de la vigencia de la garantía de seriedad de la oferta cuando el término previsto en los términos de referencia o las reglas de participación se prorrogue, o cuando el término previsto para la suscripción del contrato se prorrogue, siempre y cuando esas prórrogas no excedan un término de tres (3) meses.
 - c. El retiro de la oferta después de vencido el término fijado para la presentación de las propuestas.
 - d. La no presentación por parte del proponente seleccionado de la garantía de cumplimiento exigida por LA ENTIDAD para amparar el incumplimiento de las obligaciones del contrato.
- I. **Presentada oportunamente la garantía, verificado que corresponde al proceso de selección, si no contiene los requerimientos de los términos de referencia, el proponente deberá aclarar o subsanarlos, para luego remitir las modificaciones dentro del término perentorio fijado en el cronograma del proceso, so pena del rechazo de la oferta.**
 - II. **El proponente debe aportar el soporte de pago de la prima correspondiente. No se admitirá la certificación de No expiración por falta de pago, ni el soporte de transacción electrónica.**



13.3. GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO

Cada OPERADOR deberá constituir una garantía o póliza expedida por una compañía de seguros legalmente constituida en Colombia, con los siguientes amparos, cobertura y vigencia:

AMPARO	MONTO DEL AMPARO	VIGENCIA
Cumplimiento	30% del valor del contrato	Vigente por el plazo de ejecución del contrato y seis (6) meses más
De Salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales	10% del valor del contrato	Vigente por el plazo de ejecución del contrato y tres (3) años más.
Calidad del Servicio	30% del valor del contrato	Vigente por (3) tres años contados desde la fecha de suscripción del acta de entrega y recibo a satisfacción del contrato

Las garantías deberán aportarse para su aprobación acompañadas de los respectivos anexos, soportes de la misma y el soporte de pago de la prima correspondiente. No será válido para el proceso la certificación de No expiración por falta de pago ni el soporte de la transacción electrónica.

La aprobación de las garantías por parte del PATRIMONIO AUTÓNOMO FINDETER – FONTIC VENDE EN LÍNEA identificado con NIT 830.052.998-9 es requisito previo para el inicio de la ejecución del contrato, razón por la cual, ningún contrato en el que se haya previsto la existencia de garantías podrá iniciar su ejecución sin la respectiva aprobación de estas.

14. CLÁUSULAS ESPECIALES A TENER EN CUENTA

14.2. CONDICIONES RESOLUTORIAS

Si como resultado de la verificación de las condiciones de ejecución de los proyectos del contrato, se presentara alguno de los eventos listados a continuación, se entenderá que dicho presupuesto fáctico constituye el acaecimiento de una condición resolutoria y por lo tanto dará origen a la resolución del contrato y a la cesación de los efectos que de éste se deriven:

- a) Si la contratante tiene conocimiento que la adjudicación del contrato se obtuvo por medios fraudulentos o mediante engaño.
- b) Una vez suscrito el contrato, en el evento de no cumplir con los plazos previstos para aportar las garantías establecidas o que las mismas no sean aprobadas por causas imputables al contratista, se constituirá en causal resolutoria, sin perjuicio de que se haga efectiva la póliza de seriedad de la oferta. En aquel evento, se suscribirá el contrato con el proponente clasificado en segundo lugar en el orden de elegibilidad y así sucesivamente.

PARÁGRAFO PRIMERO: Cuando a criterio de la supervisión del proyecto la condición resolutoria surja por una acción u omisión imputable al operador, se entenderá que es responsable por la resolución del contrato y como consecuencia, LA CONTRATANTE podrá exigirle a su arbitrio enervar la causal que suscitó el acaecimiento de la condición resolutoria o la indemnización de perjuicios.

15. CLÁUSULA – INDEMNIDAD

El Operador se obliga a:

- a. Mantener indemne a EL CONTRATANTE, a FINDETER a FUTIC y a sus directivos, socios, miembros de la Junta



Directiva, trabajadores, colaboradores, clientes, representantes o apoderados de cualquier reclamación, pleito, queja, demanda, sanción, condena o perjuicio fundamentados en actos u omisiones del OPERADOR, en ejecución del contrato.

b. Desplegar todas las acciones necesarias para evitar que sus empleados, familiares de los mismos, acreedores, operadores, proveedores, sub-operadores o terceros presenten reclamaciones judiciales o extrajudiciales contra EL CONTRATANTE o FINDETER o FUTIC, con ocasión de acciones u omisiones suyas derivadas de la ejecución del contrato.

Todos los gastos que implique la defensa de los intereses del CONTRATANTE, FINDETER y FUTIC deberán ser asumidos por el operador.

PARÁGRAFO: Si durante la vigencia del contrato o con posterioridad se presentan reclamaciones judiciales o extrajudiciales contra EL CONTRATANTE o FINDETER o FUTIC, estos podrán requerir al operador o vincularlo bajo cualquier figura procesal que resulte aplicable a su defensa o acordar con EL OPERADOR la estrategia de defensa que resulte más favorable a los intereses EL CONTRATANTE, FINDETER y FUTIC

16. CLÁUSULA DE GESTIÓN DE RIESGOS

Se encuentra necesario incluir el requisito de gestión de riesgos para el operador en los siguientes términos:

GESTIÓN DE RIESGOS.

Los operadores previamente a la celebración del contrato han hecho sus propios cálculos y estimaciones, con base en los cuales ha dimensionado su oferta. Tales estimaciones y cálculos deben haber considerado el contexto en el cual se ejecutará el contrato, así como todos los fenómenos, que puedan afectar la ejecución del contrato. En la ejecución del contrato, los operadores se obligan a realizar todas las actividades y buenas prácticas que dicta el estado del arte en el campo del objeto contractual, con el fin de realizar la gestión de los riesgos que puedan afectar la ejecución del contrato. Dicha gestión debe contemplar como mínimo las siguientes actividades:

- a. La identificación de los riesgos
- b. El análisis cuantitativo y cualitativo mediante el cual estime la probabilidad y la consecuencia de la ocurrencia de los riesgos identificados, así como la priorización de cada uno de ellos.
- c. Realizar el respectivo plan de respuesta a los riesgos identificados, en el que se determinen las acciones que se ejecutarán con el fin de mejorar las oportunidades y reducir las amenazas que se originen en los riesgos identificados.
- d. Realizar las actividades de monitoreo y control aplicable con base en la priorización de riesgos realizada, con lo cual determinará si hay cambios en la priorización de los riesgos, si han surgido nuevos riesgos frente a los inicialmente identificados, como también si las acciones definidas en el plan de respuesta al riesgo evidencian la efectividad prevista.

Para la realización de la gestión de riesgos descrita, los operadores deberán presentar a LA SUPERVISIÓN para su aprobación un documento que contenga la siguiente información como mínimo:

- a. Un plan de Gestión del Riesgo que debe incluir la metodología que utilizará, los roles y responsabilidades del equipo de trabajo con relación a la gestión del riesgo, la categorización que utilizará para priorizar los riesgos, la periodicidad con la que realizará las actividades de gestión de los riesgos durante la ejecución del contrato, las escalas de probabilidad y consecuencia y la matriz de riesgos con las que realizará los análisis cualitativos y cuantitativos de los riesgos, así como la política de gestión de riesgos a partir de la cual el Operador determina la tolerancia al riesgo que da lugar a la activación de las acciones de gestión de los riesgos.



- b. Un Registro de Riesgos que debe incluir los riesgos identificados, las posibles respuestas, las causas de los riesgos, así como la calificación del riesgo de acuerdo con la categorización definida en el Plan de Gestión del Riesgo.
- c. Un Plan de Respuesta de Riesgos que debe incluir las acciones previstas para mitigar los riesgos incluidos en el Registro de Riesgos.

TIPIFICACIÓN, ESTIMACIÓN Y ASIGNACIÓN DE LOS RIESGOS PREVISIBLES QUE PUEDAN AFECTAR EL EQUILIBRIO ECONÓMICO DEL CONTRATO – MATRIZ DE RIESGOS

De acuerdo con el proceso de la referencia, en la matriz de riesgos contractuales que hace parte integral de los términos de referencia y por lo tanto del contrato que se suscriba, se establece la tipificación, estimación y asignación de los riesgos previsibles que puedan afectar el proceso a adelantar; La matriz es resultado de un ejercicio de identificación, valoración y distribución de dichos riesgos.

Para el presente proceso contractual, entiéndase por riesgo en materia contractual, la probabilidad de ocurrencia de eventos aleatorios que afecten el desarrollo del mismo, generando una variación sobre el resultado esperado, tanto en relación con los costos como con las actividades a desarrollar en la ejecución contractual.

Así las cosas, con respecto a la matriz, se deberán tener en cuenta lo siguiente:

1. La matriz de riesgos contractuales hace parte integral de los términos de referencia y por lo tanto del contrato que se suscriba.
2. Los proponentes declaran que para la preparación y presentación de su oferta conocieron, aceptaron, valoraron e incluyeron los riesgos contractuales contenidos en la matriz.
3. La estructura de matriz de riesgo previsibles se ha elaborado como resultado de un proceso de gestión del conocimiento y lecciones aprendidas, retroalimentado por el equipo técnico y jurídico de FINDETER, en el marco de la estrategia de asistencia técnica - gestión del conocimiento de Findeter.
4. En el elemento de la asignación de riesgos, al indicar a una de las partes contractuales se entiende que ésta asume el 100% del riesgo.

De acuerdo con lo anterior, no procederán reclamaciones del operador, basadas en la ocurrencia de alguno de los riesgos que se encuentren en cabeza de él, y, en consecuencia, la Contratante no hará ningún reconocimiento, ni ofrecerá garantía alguna, que permita eliminar o mitigar los efectos causados por la ocurrencia de alguno de estos riesgos, salvo que dicho reconocimiento o garantía se encuentren expresamente pactados en el Contrato.

Si los interesados estiman que existen riesgos contractuales no previstos en la matriz de riesgos contractuales propuesta por la CONTRATANTE, deberán anunciarlo en la etapa de presentación de observaciones, para que sean evaluados, y de ser pertinentes, sean incorporados en la matriz referida. No será posible entonces alegar desequilibrio económico del contrato por factores que pudieron ser previstos en la etapa precontractual con base en el conocimiento de la convocatoria, los documentos y estudios del proyecto, así como de su contexto, y que no hayan sido anunciados por el operador en dicha etapa.

Los mitigantes sugeridos a los operadores corresponden a tratamientos indicativos o sugeridos, sin perjuicio de que el Operador pueda definir unos de mejor cobertura frente a la gestión de la probabilidad o impacto de los riesgos identificados.

Consecuente con lo anterior, partiendo de la debida diligencia y con fundamento en el principio de la buena fe precontractual de que trata el artículo 863 del Código de Comercio, que debe tener el proponente al realizar su oferta, se entiende que todos los riesgos previsibles del contrato fueron tenidos en cuenta al momento de elaborar su propuesta.

Una vez iniciado el contrato, es responsabilidad del Operador junto a la gestión social, realizar la actualización de los controles de riesgos. La identificación de las probables oportunidades y riesgos que puede ocasionar la ejecución del contrato, deben ser previstas para evitar las conflictividades que puedan afectar el desarrollo, apropiación y sostenibilidad del proyecto. Para ello tener en cuenta el anexo MATRIZ DE RIESGOS.



17. NIVEL DE IMPACTO

El nivel de impacto de la contratación es alto, dado que se trata del cumplimiento de compromisos contraídos por la Financiera en desarrollo de su objeto del negocio.

18. LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO

Las partes acuerdan liquidar el contrato dentro de los cuatro (4) meses siguientes a su terminación. Para ello, se suscribirá el Acta correspondiente, en la cual constará el cierre contractual y liquidación del contrato en todos los aspectos jurídicos, técnicos, económicos. Igualmente, se realizará un cruce de cuentas y se consignarán las prestaciones pendientes a cargo de las partes, con el fin de declararse a paz y salvo por todo concepto. Así mismo, se incluirán los ajustes, revisiones y reconocimientos a que haya lugar y los acuerdos, transacciones y conciliaciones que logren las partes para poner fin a las divergencias que pudieran presentarse. De otro lado, se incorporarán las salvedades que en su momento pudiera considerar EL OPERADOR.

En caso de que LOS OPERADORES no se presenten a la liquidación previa notificación o convocatoria que le haga EL CONTRATANTE, o no se llegue a un acuerdo sobre su contenido, EL CONTRATANTE dentro de los dos (2) meses siguientes al agotamiento del plazo para liquidarlo de común acuerdo, elaborará el Acta y dejará constancia de la ejecución física y presupuestal del contrato, de la funcionalidad del proyecto y de los demás aspectos relevantes. Lo anterior, sin perjuicio de las medidas que se estimen pertinentes frente a presuntos incumplimientos por parte de LOS OPERADORES.

Atentamente,

Vo.Bo.

WILMAR SÉPULVEDA DÍAZ
Gerente de Infraestructura

JUAN JOSE OYUELA SOLER
Vicepresidente Técnico

Proyectó: Ana Maria Giraldo Ruiz- Profesional de la Coordinación de Contratación Derivada y Liquidaciones
Lina Marcela Ardila - Profesional Vicepresidencia Técnica
Gerardo Alzate Alzate - Profesional Vicepresidencia Técnica
Juan Sebastián Giraldo - Profesional Vicepresidencia Técnica
David Esteban Reina - Profesional Vicepresidencia Técnica

Revisó: María Elena Mesa Zuleta- Asesora Presidencia Findeter
Revisó: Iván Alirio Ramírez Rusinque- Coordinador de Contratación Derivada y Liquidaciones