

Bogotá D.C, Junio 29 de 2017

**PARA:** **OMAR HERNANDO ALFONSO RINCÓN**  
Director de Contratación

**DE:** **ALEJANDRO CALLEJAS ARISTIZÁBAL**  
Vicepresidente Técnico

**ASUNTO:** Alcance a estudios previos de contratación simplificada para adquisición Material Promocional a utilizar en talleres Micro-Lab en cinco (5) ciudades del país.

Apreciado Doctor Alfonso,

De conformidad con lo dispuesto en el procedimiento de contratación simplificada contenido en el Manual Operativo Patrimonio Autónomo Convenio 1232 de 2016 suscrito entre Findeter y Fontic, le presento el Estudio de Necesidad para la contratación de Material Promocional a utilizar en talleres Micro-Lab en cinco (5) ciudades del país. |

## 1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD A SATISFACER

### 1.1. ANTECEDENTES

En el marco del Plan Vive Digital 2014 – 2018 del Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones se definieron dos dimensiones estratégicas. La primera, denominada “Desarrollo del Ecosistema Digital”, que tiene como uno de sus objetivos, impulsar la industria de aplicaciones y contenidos; y la segunda, denominada “Entorno del Ecosistema Digital”, que tiene como propósito consolidar el sistema de las TIC y la organización del Ministerio de TIC que apoye el desarrollo del Ecosistema del país a través de varios objetivos, a través del apoyo a iniciativas gubernamentales que requieran el uso de las TIC para su desarrollo bajo el liderazgo, la gestión y responsabilidad de la entidad correspondiente.

Como parte de las iniciativas para *Usuarios* dentro de dicho Ecosistema Digital, se encuentra la Estrategia Mipyme Digital, que busca incrementar el acceso, uso y apropiación de Internet en las MiPyme colombianas para aplicar las TIC en sus procesos de negocio, con el fin de incrementar su competitividad y productividad en el actual mercado globalizado, contribuyendo al cierre de la brecha digital entre las empresas.

Cada año el Viceministerio TI mide el avance cuantitativo y cualitativo de las MiPyme y su relación con la tecnología, de manera tal que permite que la Estrategia MiPyme Digital se enfoque en los hallazgos y recomendaciones de política pública que logre la transformación de percepciones que limiten o impidan la transformación digital de los negocios, así como generar iniciativas que cubran necesidades identificadas por el ecosistema digital, entre ellas, las siguientes:

Principales hallazgos:

- 75% de las MiPyme tiene conexión a Internet
- 36% de las MiPyme tienen presencia Web
- 8% de las MiPyme realiza ventas por Internet y el 26% realiza compras por este medio
- 36% de las MiPyme usa en su negocio medios de pago electrónico para su operación diaria
- 38% de las MiPyme tiene presencia en redes sociales
- Falta de dinero, conocimiento y acompañamiento son las principales barreras percibidas por los empresarios para emprender una ruta digital.
- Retos y desafíos: Promover el uso comercio electrónico, presencia Web y las redes sociales, Capacitación, generar alianzas en el ecosistema digital y acompañar a las MiPyme y transferir capacidades.

Para ello, el Ministerio TIC desarrolló un Modelo de Madurez Digital que parte de la idea en que una empresa debe revisar e intervenir con tecnología sus procesos empresariales: Dirección, Administración, Operación y Ventas. En la medida en que estos procesos sean intervenidos, una empresa podrá digitalizarse gradualmente, recorriendo la ruta digital que inicia en el nivel 1.0 (Adoptan las soluciones y logran bajo impacto) y va hasta el 4.0 (Lideran haciendo la diferencia para ellos y otros).

Así es como la Estrategia MiPyme 2016-2018 integró 5 líneas de acción:

- **Formación en el Uso de las TIC:** Plataforma virtual de cursos con contenidos aplicados que permita el desarrollo de habilidades en el uso de las TIC por parte de los empresarios.
- **Centros TIC de desarrollo empresarial:** Acompañamiento especializado que permita a los empresarios llevar a sus empresas de un nivel a otra en su transformación digital.
- **Proyectos E-COMMERCE:** Cofinanciación de proyectos para el desarrollo de plataformas E-Commerce B2B y B2C.
- **Incentivos al desarrollo de App:** Aplicaciones y/o soluciones a la medida de sectores económicos, negocios y tamaño de empresas.
- **Mentalidad y Cultura:** El corazón de la estrategia. Dinamiza las otras líneas a través de la masificación, apropiación y comunicación que permita superar las barreras percibidas por los empresarios.

Para coadyuvar en la implementación de esta estrategia en el territorio nacional, la Financiera del Desarrollo FINDETER, y el FONDO TIC- Ministerio TIC, suscribieron el Convenio 1232 de 2016, cuyo objeto es *“Aunar recursos y capacidades de orden técnico, tecnológico, administrativo y financiero para implementar la estrategia nacional MiPyme Vive Digital del Ministerio TIC, que busca la masificación de la conectividad y la transformación de los procesos productivos.* Es así como el Ministerio TIC y el Comité Técnico del Convenio 01232/2016 aprobaron presupuesto para contratación de las actividades necesarias para consecución de los objetivos del convenio con los recursos destinados en el mismo

Para la adecuada administración de los recursos y de la contratación derivada del Convenio 1232 de 2016 FONTIC FINDETER y de acuerdo con el manual operativo del Patrimonio Autónomo que rige el Convenio, y en el marco de derecho privado, la Fiduciaria suscribirá el contrato con el proponente seleccionado en el proceso de contratación.

## 1.2. NECESIDAD DE LA CONTRATACIÓN

De acuerdo con los objetivos del Convenio 1232 de 2016 FONTIC-MINTIC y Findeter, la necesidad de la presente contratación encuentra justificación en lo siguiente:

En el último estudio de caracterización de las Mipyme y su relación con la tecnología realizado por el Ministerio TIC, se identificaron barreras y necesidades de los empresarios colombianos para generar estrategias de transformación Digital.

Podemos resumir estas necesidades y barreras en tres áreas: El dinero, el conocimiento y la asesoría y acompañamiento. Respecto al dinero, existen percepciones relacionadas con el costo de la implementación y el beneficio de las mismas en un tiempo determinado (Costo vs. Beneficio). Sobre el conocimiento, la percepción sobre lo difícil que es aprender a usar herramientas tecnológicas, que tienen lenguaje complicado, que son inseguras y que son un tema para empresas grandes. Finalmente, con relación al acompañamiento y a la generación de capacidades, los empresarios perciben que no hay asesoría permanente o a la medida de sus necesidades y que, aunque existe solución a problemas puntuales, no hay transferencia de conocimiento suficiente.

La nueva Estrategia Mipyme 2016-2018 busca trabajar en la transformación de percepciones que limiten o impidan la transformación digital de los negocios, así como generar iniciativas que cubran necesidades identificadas por el ecosistema digital. El Ministerio TIC desarrolló un Modelo de Madurez Digital que parte de la idea en que una empresa debe revisar e intervenir con tecnología sus procesos empresariales: Dirección, Administración, Operación y Ventas. En la medida en que estos procesos sean intervenidos, una empresa podrá digitalizarse gradualmente, recorriendo la ruta digital que inicia en el nivel 1.0 (Adoptan las soluciones y logran bajo impacto) y va hasta el 4.0 (Lideran haciendo la diferencia para ellos y otros).

Se requiere que la Estrategia Mipyme y sus cinco líneas de acción: Formación, Centros TIC de desarrollo empresarial, Soluciones TIC-Comercio electrónico, incentivos al desarrollo de aplicaciones, y mentalidad y cultura, se integren de tal manera que los diversos públicos puedan derribar las brechas que impiden que las MIPyME se transformen digitalmente.

Debido a demoras ajenas a la voluntad de las partes se tuvo un leve retraso en el inicio de la ejecución del Convenio 1232 de 2016 FONTIC-MINTIC y Findeter, por lo que se adelantó la formulación de un Plan de Choque que mitigara dicho atraso y los impactos que estos representan en el cumplimiento de las metas propuestas.

Dicho Plan de Choque incluye acciones de mentalidad y cultura como son las siguientes:

- Conversación Mipyme y transformación digital: Vice Reporta
- Micro-Lab: Talleres prácticos regionales en cinco (5) ciudades del país
- eCommerce de puertas abiertas
- Youtuber Mipyme Digital
- Contenidos audiovisuales – Multimedia sobre contenidos MMD
- Misión Impacto
- Cartilla Empresario Digital
- Bus itinerante – Ruta Valle In – Míyme Digital
- Guía práctica de e-commerce para Mipymes

Considerando los anteriores planteamientos se requiere adelantar la contratación de Material Promocional a utilizar en talleres Micro-Lab en cinco (5) ciudades del país; contratación que hace parte de las actividades del Plan de Choque mencionado.

## 2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR

### 2.1. DESCRIPCIÓN

El PATRIMONIO AUTÓNOMO DENOMINADO PA FINDETER (PAF) está interesado en contratar **LA ADQUISICIÓN DE MATERIAL PROMOCIONAL A UTILIZAR EN TALLERES MICRO-LAB EN CINCO (5) CIUDADES DEL PAÍS.**

### 2.2. DESCRIPCIÓN DE PRODUCTOS EXIGIDOS Y SUS CONDICIONES TÉCNICAS:

Para la actividad expuesta en el plan de choque como “Micro-Lab: Talleres prácticos regionales en cinco (5) ciudades del país” se requiere material promocional POP, para distribuir en los eventos de Micro-Lab, según las siguientes cantidades y especificaciones:

- 1) 1000 unidades. Libreta de cartón (Ecológica) con 5 stickers adhesivos, taco de memo adhesivos y bolígrafo. Colores: Azul / Negro / Rojo / Verde. Medidas: 18 cm X 13.5 cm. Área de marca: 4.5 cm. Técnica de marca: Tampografía. El precio incluye 1 logo en policromía cuyo diseño será suministrado por la contratante.
- 2) 500 unidades. USB - Metálica Capacidad: 4 GB. Medidas: 5 cm largo X 2.3 cm ancho. Área de Marca: 1.5 cm. Técnica de Marca: Láser/Tampografía. Empaque: Sobre plástico individual.
- 3) 500 unidades. Alcancía en PVC con forma de cerdito. Medidas: 10 cm x 8 cm x 7 cm. Técnica de Marca: Tampografía.
- 4) 1000 unidades. Bolsa - Con agarraderas y base plástica. Colores: Azul / Azul Oscuro / Verde / Natural / Blanco / Amarillo / Bolsa Rojo / Negro. Medidas: 38 cm ancho X 32 cm alto X 25 cm fuelle. Técnica de Marca: Screen. Área de Marca: Máximo 13 cm.
- 5) 200 unidades. Paraguas mango curvo, de apertura automática y cierre manual. Costillas de acabado negro. Cierre con botón. MATERIAL: Poliéster 210T. Mango y botón de cierre en madera. MEDIDAS: 23 pulgadas x 8 cascos. Altura: 86 cm. Vara: de 14 mm. Cobertura: 100 cm de diámetro. ÁREA IMPRESIÓN APROXIMADA: 22 x 16 cm. MARCA: Screen.
- 6) 500 unidades. CUADERNOS TIPO AGENDA : Cosidos, Tamaño 25 x 17.5, Tapa dura en cartón de 1.8 m.m., cosidas e impresas a full color, plastificado mate y brillo uv parcial y 100 hojas Internas impresas a 1x1 Tintas en Bond Bahía de 75 Gr., 2 Insertos (Publicidad) 4x4 , 1 Hoja de datos personales y planeador.

## 3. OBLIGACIONES PARTICULARES DEL CONTRATISTA

La Vicepresidencia Técnica - Gerencia TIC considera conveniente incorporar las siguientes obligaciones del Contratista:

1. Aportar para aprobación del Patrimonio Autónomo Asistencia Técnica Findeter dentro de los tres (3)

días hábiles siguientes a la suscripción del contrato las garantías contempladas en el numeral 7 de este estudio previo.

2. Suscripción del acta de inicio del contrato.
3. Entregar dentro del plazo establecido en el numeral 6 la totalidad de los productos exigidos en el numeral 2.2 del presente estudio con el fin de que el Supervisor del Contrato o la persona que para el efecto sea designada por escrito, efectúe la verificación de los requisitos técnicos mínimos exigidos en los documentos de la convocatoria con el fin de suscribir el acta de recibo a satisfacción según se indica en Estudios Previos del proceso de contratación y ofertadas por el CONTRATISTA.
4. El vendedor debe correr con todos los riesgos de pérdida o daño de las mercancías hasta el momento en que hayan sido entregadas y recibidas a satisfacción.
5. El transporte los productos objeto del contrato hasta el lugar establecido para la entrega, esto es, el Ministerio de Tecnologías de la Información y Comunicaciones, Edificio Murillo Toro Cra. 8a entre calles 12 y 13 Bogotá, serán asumidos por cuenta y riesgo del CONTRATISTA.
6. LA CONTRATANTE no reconocerá, ningún reajuste realizado por el CONTRATISTA en relación con los costos, gastos o actividades adicionales para la ejecución del contrato y que fueron previsibles al momento de la presentación de la propuesta.
7. Entregar los productos completamente nuevos, sin uso, imperfecciones ni vicios ocultos, con sus piezas y accesorios originales cumpliendo con las especificaciones solicitadas, ofrecidas y contratadas.
8. Cambiar los bienes, piezas o elementos que llegaren a presentar fallas en su funcionamiento, durante el término que se encuentre vigente la garantía de Calidad y Correcto funcionamiento de los bienes suministrados, por otro(s) completamente nuevo(s) y de iguales o superiores características, dentro de un término no mayor de quince (15) días calendario a partir de la fecha de la solicitud.
9. Cumplir con las normas técnicas colombianas que regulan los bienes objeto de este contrato, y responder a los reclamos, consultas y/o solicitudes presentadas por la Contratante, eficaz y oportunamente
10. Garantizar la protección de datos y de información entregada.
11. Suscribir las actas de recibo a satisfacción y de terminación del contrato.
12. Las demás requeridas para el cabal cumplimiento del objeto contractual.

#### **4. LUGAR DE PRESTACIÓN Y ENTREGA**

La ejecución del contrato será en la ciudad de Bogotá, D.C.

El sitio de entrega de los productos objeto del presente contrato será el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, Edificio Murillo Toro Cra. 8a entre calles 12 y 13, Bogotá, Colombia Código Postal 111711

## 5. PRESUPUESTO ESTIMADO DEL CONTRATO

El Presupuesto Estimado - PE para la adquisición de los bienes asciende a la suma de TREINTA Y SEIS MILLONES SESENTA Y UN MIL CUATROCIENTOS SESENTA Y TRES PESOS (\$36.061.463.00) MCTE, incluido IVA, costos, gastos, impuestos tasas y demás contribuciones a que hubiere lugar.

El proponente deberá ofertar un valor total corregido no superior al valor máximo del presupuesto estimado para la convocatoria, ni un valor corregido superior al valor máximo del presupuesto estimado para cada uno de los ítems / bienes a contratar, para lo que deberá tener en cuenta los siguientes valores máximos:

N° ITEM	ITEM	CANTIDAD	VALOR MAXIMO ITEM INCLUIDO IVA	VALOR TOTAL INCLUIDO IVA
1	Libreta de cartón (Ecológica)	1.000	5.775	5.775.070
2	USB - Metálica Capacidad: 4 GB	500	24.344	12.172.213
3	Alcancía en PVC con forma de cerdito	500	4.421	2.210.425
4	Bolsa - Con agarraderas y base plástica	1.000	3.920	3.919.860
5	Paraguas mango curvo, de apertura automática y cierre manual	200	23.871	4.774.280
6	CUADERNOS TIPO AGENDA	500	14.419	7.209.615
<b>TOTAL PRESUPUESTO ESTIMADO INCLUIDO IVA</b>				<b>\$36.061.463.00</b>

## 6. PLAZO PARA LA EJECUCIÓN

El plazo máximo de ejecución del contrato será de un (1) mes, contados a partir del acta de inicio del contrato de compraventa

## 7. GARANTÍAS PARA AMPARAR EL CONTRATO:

El Contratista se obliga a garantizar el cumplimiento de las obligaciones surgidas a favor de la Entidad Estatal contratante, con ocasión de la ejecución del contrato, de acuerdo con la información de la siguiente tabla:

AMPARO	COBERTURA DE LA GARANTÍA	VIGENCIA
Cumplimiento del contrato	30% del valor del Contrato	Vigente por el plazo de ejecución del contrato y cuatro (4) meses más
Calidad y correcto funcionamiento de los Bienes	30% del valor del Contrato	Vigente por seis (6) meses contados a partir de la fecha de suscripción del acta de recibo a satisfacción de la totalidad de los bienes.

La aprobación de las garantías por parte de PATRIMONIO AUTÓNOMO ASISTENCIA TÉCNICA - FINDETER es requisito previo para el inicio de la ejecución del respectivo contrato, razón por la cual ningún contrato podrá iniciar su ejecución sin la respectiva aprobación de este requisito previo.

Las garantías deberán aportarse para su aprobación dentro de los dos (2) días hábiles siguientes a la comunicación de la aceptación de la oferta y deberán entregarse con los respectivos anexos y el soporte de

pago de la prima correspondiente. No es de recibo la certificación de No expiración por falta de pago, ni soporte de transacción electrónica.

## 8. IMPUESTOS

El proponente deberá considerar en su oferta todos los costos correspondientes a impuestos, tasas, contribuciones o gravámenes, pólizas, que se causen con ocasión de la suscripción, legalización, ejecución y liquidación del contrato, y demás que se generen por concepto de nacionalización, impuestos, embalaje, seguros, fletes, transporte, bodegaje, trámites aduaneros, entrega y todos los demás gastos en que incurra para la entrega de los bienes propuestos que estarán a cargo del contratista.

## 9. FORMA DE PAGO

Se pagará el valor del contrato en UN (1) SOLO PAGO una vez se produzca la entrega completa de todos los bienes requeridos y previo cumplimiento de los requisitos para pago establecidos por la Contratante:

- Acta de recibo a satisfacción debidamente suscrita por el supervisor y el contratista, previa verificación del cumplimiento de todas y cada una de las características y condiciones técnicas registradas en presente estudio y en el contrato, y presentadas en la propuesta por el respectivo CONTRATISTA/VENDEDOR
- Certificación debidamente suscrita por el Representante Legal o el Revisor Fiscal según corresponda, en la que se certifique que el CONTRATISTA se encuentra 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, y del CREE si aplica o el que corresponda.
- Factura de compraventa.  
En este sentido además de lo indicado, los documentos deberán ser radicados en correspondencia de la sede principal de FINDETER ubicada en la Calle 103 No. 19-20 Bogotá, cuyo horario de atención al público es en jornada continua de lunes a jueves de 8:00 a 17:00 horas y los viernes de 7:00 a 17:00 horas. EL CONTRATISTA deberá adjuntar la siguiente documentación adicional:
  1. Certificado de cuenta bancaria a nombre del proponente.
  2. Lista de chequeo que diligencia el supervisor.
  3. Concepto del supervisor.
  4. RUT.

## 10. MODALIDAD Y CRITERIOS DE SELECCIÓN

### 10.1. MODALIDAD

El presente proceso de selección se adelanta mediante la modalidad de contratación de que trata el numeral 4.4.2. “De la Contratación Simplificada”, del Manual Operativo PATRIMONIO AUTÓNOMO CONVENIO 1232

DE 2016 FONTIC – FINDETER. El procedimiento a seguir será el previsto en el numeral 4.4.2.1. “Procedimiento aplicable a la contratación simplificada” del citado manual.

## **11. CRITERIOS MÍNIMOS DE SELECCIÓN HABILITANTES**

La Vicepresidencia Técnica - Gerencia TIC, teniendo en cuenta el tipo de contrato, su alcance y magnitud, y en aras de propender por la selección del (los) CONTRATISTA(S) idóneo(s) que ejecute(n) el contrato con las mejores calidades, ha determinado que los proponentes deberán cumplir con los siguientes requerimientos mínimos:

### **11.1 EXPERIENCIA ESPECÍFICA DEL PROPONENTE**

Se verificará que el proponente acredite experiencia específica con la ejecución MÍNIMO UNO (1) y MÁXIMO CINCO (5) CONTRATOS terminados y/o Facturas de venta, cuya sumatoria sea igual o superior al 100% del valor del presupuesto estimado de la convocatoria que cumplan en conjunto las siguientes condiciones:

i) Con los mismos contratos en conjunto se deberá acreditar el suministro y/o venta de los siguientes bienes: i) Libretas de cartón (Ecológica), ii) USB Metálicas, iii) Alcancías en PVC, iv) Bolsas con agarraderas y base plástica, v) Paraguas de apertura automática y cierre manual, vi) Cuadernos tipo agenda cosidos.

### **11.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y ESCOGENCIA DEL CONTRATISTA**

Por la naturaleza del contrato y el tipo de bienes a adquirir el criterio de evaluación y escogencia para los contratista habilitados será el MEJOR PRECIO.

## **12. SUPERVISIÓN DEL CONTRATO**

La supervisión del contrato será ejecutada por la persona natural o jurídica que designe LA CONTRATANTE para tal fin, lo cual será oportunamente informado por escrito al CONTRATISTA.

El Supervisor del contrato está facultado para solicitar aclaraciones y explicaciones sobre las características técnicas de los bienes suministrados 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 se presente incumplimiento.

En ningún caso el Supervisor goza de la facultad de modificar el contenido y alcance del contrato suscrito entre EL CONTRATISTA/VENDEDOR y LA CONTRATANTE, ni de eximir, a ninguno de ellos, de sus obligaciones y responsabilidades.

### 13. TIPIFICACIÓN, ESTIMACIÓN Y ASIGNACIÓN DE LOS RIESGOS PREVISIBLES QUE PUEDAN AFECTAR EL EQUILIBRIO ECONÓMICO DEL CONTRATO

Conocer los riesgos que afectarían este contrato, contribuye a asegurar la buena ejecución del mismo y los objetivos que se persiguen. Con este propósito se ha preparado el documento del Anexo, el cual permite revelar aspectos que deben ser considerados en la adecuada estructuración de ofertas y planes de contingencia a contratar.

*Se anexan los siguientes documentos: CDP, solicitud de contratación del Ministerio TIC, estudio de mercado y matriz de riesgos.*

Atentamente,

---

**ALEJANDRO CALLEJAS ARISTIZABAL**  
Vicepresidente Técnico

Elaboró: Adriana Martínez Muñoz  
Profesional – Vicepresidencia Técnica  
Revisó: Jenny Martínez Serna  
V.B.: Gloria Tovar  
Coordinadora Asuntos Jurídicos – Vicepresidencia Técnica  
Aprobó: Oriana Marín  
Coordinadora TIC - Vicepresidencia Técnica