

INFORME DE EVALUACIÓN TÉCNICA Y ECONÓMICA

PATRIMONIO AUTÓNOMO DENOMINADO PA FINDETER PAF

CONVOCATORIA N° PAF-TIC-PS-001 -2017

OBJETO: CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYMES COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA DERIVADOS DEL CONVENIO INTERADMINISTRATIVO 1232 FONTIC- FINDETER.

FECHA DE PUBLICACIÓN: 15 DE DICIEMBRE DE 2017

De conformidad con lo establecido en el numeral 4.1. “Criterios de Evaluación Y Calificación de la Propuestas” del SUBCAPITULO IV “EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DE LAS PROPUESTAS” de los Términos de Referencia, así como en el numeral 1.34 que prevé la publicación del “(...) informe de evaluación económica en el que consten los resultados de las ofertas económicas de todas las propuestas habilitadas, con las respectivas correcciones aritméticas de acuerdo con los criterios establecidos, si proceden, y la identificación de las correcciones efectuadas (...)”, y según el plazo establecido en el cronograma de la convocatoria, a continuación se presenta el Informe de Evaluación Técnica y Económica de los proponentes que resultaron habilitados en la verificación de requisitos habilitantes:

- 1. CONSORCIO COORDI E-COMMERCE MIPYMES 2017**
- 2. GRAN PANDA S.A.S.**
- 3. CONSORCIO E.COMMERCE FACTORY**
- 4. UNION TEMPORAL EL VECINO E-COMMERCE**
- 5. DU BRANDS SAS**
- 6. UNIÓN TEMPORAL PAF-TIC-PS-001-2017 KOGUI-KRITERION**

Los proponentes podrán presentar observaciones al presente Informe hasta el día diecinueve (19) de diciembre de dos mil diecisiete (2017); sin que, en ejercicio de esta facultad, puedan subsanar, modificar o mejorar su propuesta.

Forma parte integral del presente informe, la evaluación de la presentación de la propuesta ante panel de expertos y la evaluación económica.

Para constancia, se expide a los quince (15) días del mes de diciembre de dos mil diecisiete (2017).

PATRIMONIO AUTÓNOMO DENOMINADO PA FINDETER PAF

CONVOCATORIA N° PAF-TIC-PS-001 -2017

OBJETO: CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYMES COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA DERIVADOS DEL CONVENIO INTERADMINISTRATIVO 1232 FONTIC- FINDETER.

CRITERIO DE EVALUACIÓN	PUNTAJE MÁXIMO	C. COORDI E-COMMERCE MIPYMES 2017	GRAN PANDA S.A.S.	C. E.COMMERCE FACTORY	U.T. EL VECINO E-COMMERCE	DU BRANDS S.A.S	U.T. PAF-TIC-PS-001-2017 KOGUI-KRITERION
Presentación de la propuesta ante panel de expertos	40	35,3	34	26,1	31,7	30,3	22,1
Valores Agregados de la Propuesta	25	22,5	19,4	11,6	20	17,1	12,2
Estrategia enfocada en MiPymes	25	21,3	21,2	15,8	20,2	14,3	14,7
Total sin Propuesta Económica		79,1	74,6	53,5	71,9	61,7	49
Propuesta Económica	10	Aun no se aplican formulas	Aun no se aplican formulas	Aun no se aplican formulas	Aun no se aplican formulas	Aun no se aplican formulas	Aun no se aplican formulas
TOTAL	100						

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

CONSORCIO COORDI E-COMMERCE MIPYMES 2017

PRESENTACIÓN INTEGRAL DE LA PROPUESTA – 40 PUNTOS

Corresponde a la presentación ante el panel evaluador que deberá hacer el PROPONENTE, donde deberá exponer las características, plan de trabajo y demás aspectos planteados en la propuesta presentada. Esta evaluación se realizará de acuerdo con la escala de Lickert

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
COMPONENTE 1: ACCESO WEB							
El Proponente cuenta con los mecanismos para efectuar el diagnóstico en las Mipyme beneficiarias que permitan determinar el grado de acercamiento y/o desarrollo de acciones para tener presencia en Internet.	2,5	2,1	2	2,5	2	2	2
El Proponente cuenta con procesos, técnicas, actividades y demás estrategias metodológicas necesarias y suficientes para el cumplimiento de este componente	2,5	2,1	2,5	2	2	2	2
La plataforma de comercio electrónico cumple con los aspectos requeridos para la ejecución del proyecto	2,5	2,4	2,5	2	2,5	2,5	2,5
Componente 2: Web Shop / Marketing Digital							
La plataforma de comercio electrónico presentada ofrece una experiencia de usuario intuitiva	2,5	1,7	2,5	2	1,5	0,5	2
El Proponente incluye en su presentación las actividades y/o estrategias relacionadas con el plan de marketing que maximicen la accesibilidad y difusión de los productos y/o servicios de las Mipyme	2,5	2,3	2,5	2,5	2	2,5	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder realizar un manejo autónomo de la plataforma	2,5	2,1	2,5	2	2	2	2
Componente 3: Gestión de pagos							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la pasarela de pagos se presentan de forma clara	2,5	2,4	2,5	2	2,5	2,5	2,5
Cuentan con una propuesta de pasarela de pagos diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	2,2	2	2,5	2,5	2	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la pasarela de pagos	2,5	2,1	2,5	2	2	2	2
Componente 4: Logística*							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la empresa de logística se presentan de forma clara	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Cuentan con una propuesta de servicios de la empresa de logística diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la empresa de logística	2,5	2,1	2,5	2	2	2	2
Componente 5: Postventa							
El Proponente incluye procesos para la reclamación y soporte al cliente final	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Los mecanismos para recolectar información de los clientes finales son eficientes	2,5	1,8	2,5	2	2	0,5	2

El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder ofrecer una excelente atención al cliente	2,5	2,1	2,5	2	2	2	2
Tiempos de presentación de la propuesta							
El PROPONENTE cumplió con el tiempo establecido para la presentación de su propuesta	2,5	2,4	2,5	2,5	2	2,5	2,5
TOTAL	40,0	35,3	39,0	35,5	34,5	32,5	35,0

*A los PROPONENTES que presenten en su oferta únicamente motores de reserva se les sumara automáticamente el valor máximo obtenido por los proponentes a los cuales si les aplique este ítem en su calificación.

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

CONSORCIO COORDI E-COMMERCE MIPYMES 2017

ESTRATEGIA ENFOCADA EN MIPYME - 25 PUNTOS

El PROPONENTE deberá indicar en su propuesta cual será el mecanismo para captar las MiPyme que serán beneficiarias del proyecto, las cuales deberán ascender a Mínimo DOS MIL (2.000) por operador. De igual manera, deberá plantear la estrategia regional bajo la cual abordará el desarrollo del objeto de la convocatoria.

criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10	8,4	10	8	8	8	8
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	7,0	6,4	8	6,4	6,4	8
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7	5,9	7	7	4,2	5,6	5,6
TOTAL	25,0	21,3	23,4	23,0	18,6	20,0	21,6

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL: CONSORCIO COORDI E-COMMERCE MIPYMES 2017

VALORES AGREGADOS – 25 PUNTOS

Corresponde a los elementos adicionales que hacen del modelo operativo del proponente el más óptimo para la prestación del servicio requerido, es decir cuáles son sus factores diferenciales. Lo anterior, debe redundar en beneficios para las Mipyme atendidas.

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	9,6	10	10	10	8	10
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	6,2	5,6	7	5,6	5,6	7
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	6,7	6,4	8	8	4,8	6,4
TOTAL	25,0	22,5	22,0	25,0	23,6	18,4	23,4

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

GRAN PANDA S.A.S.

PRESENTACIÓN INTEGRAL DE LA PROPUESTA – 40 PUNTOS

Corresponde a la presentación ante el panel evaluador que deberá hacer el PROPONENTE, donde deberá exponer las características, plan de trabajo y demás aspectos planteados en la propuesta presentada. Esta evaluación se realizará de acuerdo con la escala de Lickert

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
COMPONENTE 1: ACCESO WEB							
El Proponente cuenta con los mecanismos para efectuar el diagnóstico en las Mipyme beneficiarias que permitan determinar el grado de acercamiento y/o desarrollo de acciones para tener presencia en Internet.	2,5	1,9	2	1,5	1,5	2,5	2
El Proponente cuenta con procesos, técnicas, actividades y demás estrategias metodológicas necesarias y suficientes para el cumplimiento de este componente	2,5	2,1	2	2,5	2	2	2
La plataforma de comercio electrónico cumple con los aspectos requeridos para la ejecución del proyecto	2,5	2,3	2	2,5	2	2,5	2,5
Componente 2: Web Shop / Marketing Digital							
La plataforma de comercio electrónico presentada ofrece una experiencia de usuario intuitiva	2,5	2,1	2	2,5	2	2	2
El Proponente incluye en su presentación las actividades y/o estrategias relacionadas con el plan de marketing que maximicen la accesibilidad y difusión de los productos y /o servicios de las Mipyme	2,5	2,1	2	2	1,5	2,5	2,5
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder realizar un manejo autónomo de la plataforma	2,5	2,0	2	2	2	2	2
Componente 3: Gestión de pagos							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la pasarela de pagos se presentan de forma clara	2,5	2,3	2	2,5	2	2,5	2,5
Cuentan con una propuesta de pasarela de pagos diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	2,1	2	2,5	1,5	2	2,5
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la pasarela de pagos	2,5	2,1	2	2,5	2	2	2
Componente 4: Logística*							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la empresa de logística se presentan de forma clara	2,5	2,2	2	2	2,5	2	2,5
Cuentan con una propuesta de servicios de la empresa de logística diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	1,9	2	2	1,5	2	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la empresa de logística	2,5	2,0	2,5	2	2	1,5	2
Componente 5: Postventa							
El Proponente incluye procesos para la reclamación y soporte al cliente final	2,5	2,2	2	2,5	2	2	2,5
Los mecanismos para recolectar información de los clientes finales son eficientes	2,5	2,3	2	2	2,5	2,5	2,5

El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder ofrecer una excelente atención al cliente	2,5	1,9	2	2	2	1,5	2
Tiempos de presentación de la propuesta							
El PROPONENTE cumplió con el tiempo establecido para la presentación de su propuesta	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
TOTAL	40,0	34,0	33,0	35,5	31,5	34,0	36,0

*A los PROPONENTES que presenten en su oferta únicamente motores de reserva se les sumara automáticamente el valor máximo obtenido por los proponentes a los cuales si les aplique este ítem en su calificación.

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

GRAN PANDA S.A.S.

ESTRATEGIA ENFOCADA EN MIPYME - 25 PUNTOS

El PROPONENTE deberá indicar en su propuesta cual será el mecanismo para captar las MiPyme que serán beneficiarias del proyecto, las cuales deberán ascender a Mínimo DOS MIL (2.000) por operador. De igual manera, deberá plantear la estrategia regional bajo la cual abordará el desarrollo del objeto de la convocatoria.

criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10	8,0	8	8	8	8	8
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	7,0	6,4	8	6,4	6,4	8
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7	6,2	5,6	7	7	5,6	5,6
TOTAL	25,0	21,2	20,0	23,0	21,4	20,0	21,6

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL: GRAN PANDA S.A.S.

VALORES AGREGADOS – 25 PUNTOS

Corresponde a los elementos adicionales que hacen del modelo operativo del proponente el más óptimo para la prestación del servicio requerido, es decir cuáles son sus factores diferenciales. Lo anterior, debe redundar en beneficios para las Mipyme atendidas.

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	8,0	8	8	8	8	8
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	5,6	4,2	7	5,6	5,6	5,6
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	5,8	6,4	6,4	4,8	6,4	4,8
TOTAL	25,0	19,4	18,6	21,4	18,4	20,0	18,4

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

CONSORCIO E.COMMERCE FACTORY

PRESENTACIÓN INTEGRAL DE LA PROPUESTA – 40 PUNTOS

Corresponde a la presentación ante el panel evaluador que deberá hacer el PROPONENTE, donde deberá exponer las características, plan de trabajo y demás aspectos planteados en la propuesta presentada. Esta evaluación se realizará de acuerdo con la escala de Lickert

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
COMPONENTE 1: ACCESO WEB							
El Proponente cuenta con los mecanismos para efectuar el diagnóstico en las Mipyme beneficiarias que permitan determinar el grado de acercamiento y/o desarrollo de acciones para tener presencia en Internet.	2,5	1,5	1	1	1,5	2	2
El Proponente cuenta con procesos, técnicas, actividades y demás estrategias metodológicas necesarias y suficientes para el cumplimiento de este componente	2,5	1,3	1	1	1,5	1,5	1,5
La plataforma de comercio electrónico cumple con los aspectos requeridos para la ejecución del proyecto	2,5	2,1	1,5	2,5	2	2,5	2
Componente 2: Web Shop / Marketing Digital							
La plataforma de comercio electrónico presentada ofrece una experiencia de usuario intuitiva	2,5	1,9	1,5	2	2	2	2
El Proponente incluye en su presentación las actividades y/o estrategias relacionadas con el plan de marketing que maximicen la accesibilidad y difusión de los productos y/o servicios de las Mipyme	2,5	1,5	1,5	1	1,5	1,5	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder realizar un manejo autónomo de la plataforma	2,5	1,5	1,5	1	1	2	2
Componente 3: Gestión de pagos							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la pasarela de pagos se presentan de forma clara	2,5	1,9	1,5	2	2	2	2
Cuentan con una propuesta de pasarela de pagos diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	1,6	2	1,5	1	1,5	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la pasarela de pagos	2,5	1,5	2	1	1,5	1	2
Componente 4: Logística*							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la empresa de logística se presentan de forma clara	2,5	1,9	2	1,5	2	2	2
Cuentan con una propuesta de servicios de la empresa de logística diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	1,4	2	1,5	1	0,5	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la empresa de logística	2,5	1,4	2	0,5	1,5	1	2
Componente 5: Postventa							
El Proponente incluye procesos para la reclamación y soporte al cliente final	2,5	1,6	2	0,5	1,5	2	2
Los mecanismos para recolectar información de los clientes finales son eficientes	2,5	1,4	2	1	1,5	0,5	2

El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder ofrecer una excelente atención al cliente	2,5	1,4	1,5	1	1,5	1	2
Tiempos de presentación de la propuesta							
El PROPONENTE cumplió con el tiempo establecido para la presentación de su propuesta	2,5	2,2	2,5	2	1,5	2,5	2,5
TOTAL	40,0	26,1	27,5	21,0	24,5	25,5	32,0

*A los PROPONENTES que presenten en su oferta únicamente motores de reserva se les sumara automáticamente el valor máximo obtenido por los proponentes a los cuales si les aplique este ítem en su calificación.

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

CONSORCIO E.COMMERCE FACTORY

ESTRATEGIA ENFOCADA EN MIPYME - 25 PUNTOS

El PROPONENTE deberá indicar en su propuesta cual será el mecanismo para captar las MiPyme que serán beneficiarias del proyecto, las cuales deberán ascender a Mínimo DOS MIL (2.000) por operador. De igual manera, deberá plantear la estrategia regional bajo la cual abordará el desarrollo del objeto de la convocatoria.

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10	6,0	6	2	6	8	8
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	4,8	4,8	1,6	4,8	6,4	6,4
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7	5,0	4,2	4,2	5,6	5,6	5,6
TOTAL	25,0	15,8	15,0	7,8	16,4	20,0	20,0

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL: CONSORCIO E.COMMERCE FACTORY

VALORES AGREGADOS – 25 PUNTOS

Corresponde a los elementos adicionales que hacen del modelo operativo del proponente el más óptimo para la prestación del servicio requerido, es decir cuáles son sus factores diferenciales. Lo anterior, debe redundar en beneficios para las Mipyme atendidas.

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	4,4	6	4	4	2	6
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	3,4	5,6	2,8	2,8	1,4	4,2
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	3,8	4,8	4,8	3,2	1,6	4,8
TOTAL	25,0	11,6	16,4	11,6	10,0	5,0	15,0

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

UNION TEMPORAL EL VECINO E-COMMERCE

PRESENTACIÓN INTEGRAL DE LA PROPUESTA – 40 PUNTOS

Corresponde a la presentación ante el panel evaluador que deberá hacer el PROPONENTE, donde deberá exponer las características, plan de trabajo y demás aspectos planteados en la propuesta presentada. Esta evaluación se realizará de acuerdo con la escala de Lickert

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
COMPONENTE 1: ACCESO WEB							
El Proponente cuenta con los mecanismos para efectuar el diagnóstico en las Mipyme beneficiarias que permitan determinar el grado de acercamiento y/o desarrollo de acciones para tener presencia en Internet.	2,5	2,1	2	1,5	2,5	2	2,5
El Proponente cuenta con procesos, técnicas, actividades y demás estrategias metodológicas necesarias y suficientes para el cumplimiento de este componente	2,5	2,2	2	2	2,5	2	2,5
La plataforma de comercio electrónico cumple con los aspectos requeridos para la ejecución del proyecto	2,5	2,3	2	2,5	2,5	2	2,5
Componente 2: Web Shop / Marketing Digital							
La plataforma de comercio electrónico presentada ofrece una experiencia de usuario intuitiva	2,5	2,1	2	2	2	2	2,5
El Proponente incluye en su presentación las actividades y/o estrategias relacionadas con el plan de marketing que maximicen la accesibilidad y difusión de los productos y/o servicios de las Mipyme	2,5	1,9	1,5	2	2	2	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder realizar un manejo autónomo de la plataforma	2,5	2,0	2	1,5	2,5	2	2
Componente 3: Gestión de pagos							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la pasarela de pagos se presentan de forma clara	2,5	1,9	2	1,5	2	2	2
Cuentan con una propuesta de pasarela de pagos diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	1,9	2	2	2	1,5	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la pasarela de pagos	2,5	1,9	1,5	2	2	2	2
Componente 4: Logística*							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la empresa de logística se presentan de forma clara	2,5	1,9	2	1,5	2	2	2
Cuentan con una propuesta de servicios de la empresa de logística diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	1,6	2	1	1,5	1,5	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la empresa de logística	2,5	2,1	2,5	2	2	2	2
Componente 5: Postventa							
El Proponente incluye procesos para la reclamación y soporte al cliente final	2,5	1,8	1,5	1,5	2	2	2
Los mecanismos para recolectar información de los clientes finales son eficientes	2,5	1,6	2	1,5	2	0,5	2

El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder ofrecer una excelente atención al cliente	2,5	2,0	2	1,5	2	2,5	2
Tiempos de presentación de la propuesta							
El PROPONENTE cumplió con el tiempo establecido para la presentación de su propuesta	2,5	2,4	2,5	2,5	2	2,5	2,5
TOTAL	40,0	31,7	31,5	28,5	33,5	30,5	34,5

*A los PROPONENTES que presenten en su oferta únicamente motores de reserva se les sumara automáticamente el valor máximo obtenido por los proponentes a los cuales si les aplique este ítem en su calificación.

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

UNION TEMPORAL EL VECINO E-COMMERCE

ESTRATEGIA ENFOCADA EN MIPYME - 25 PUNTOS

El PROPONENTE deberá indicar en su propuesta cual será el mecanismo para captar las MiPyme que serán beneficiarias del proyecto, las cuales deberán ascender a Mínimo DOS MIL (2.000) por operador. De igual manera, deberá plantear la estrategia regional bajo la cual abordará el desarrollo del objeto de la convocatoria.

criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10	7,6	8	8	8	8	6
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	7,0	8	6,4	6,4	8	6,4
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7	5,6	5,6	7	4,2	5,6	5,6
TOTAL	25,0	20,2	21,6	21,4	18,6	21,6	18,0

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL: UNION TEMPORAL EL VECINO E-COMMERCE

VALORES AGREGADOS – 25 PUNTOS

Corresponde a los elementos adicionales que hacen del modelo operativo del proponente el más óptimo para la prestación del servicio requerido, es decir cuáles son sus factores diferenciales. Lo anterior, debe redundar en beneficios para las Mipyme atendidas.

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	8,0	8	8	8	8	8
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	5,6	7	5,6	4,2	5,6	5,6
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	6,4	8	6,4	4,8	6,4	6,4
TOTAL	25,0	20,0	23,0	20,0	17,0	20,0	20,0

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

DU BRANDS S.A.S

PRESENTACIÓN INTEGRAL DE LA PROPUESTA – 40 PUNTOS

Corresponde a la presentación ante el panel evaluador que deberá hacer el PROPONENTE, donde deberá exponer las características, plan de trabajo y demás aspectos planteados en la propuesta presentada. Esta evaluación se realizará de acuerdo con la escala de Lickert

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
COMPONENTE 1: ACCESO WEB							
El Proponente cuenta con los mecanismos para efectuar el diagnóstico en las Mipyme beneficiarias que permitan determinar el grado de acercamiento y/o desarrollo de acciones para tener presencia en Internet.	2,5	1,4	1,5	1	1	2	1,5
El Proponente cuenta con procesos, técnicas, actividades y demás estrategias metodológicas necesarias y suficientes para el cumplimiento de este componente	2,5	1,4	1,5	1	1	2	1,5
La plataforma de comercio electrónico cumple con los aspectos requeridos para la ejecución del proyecto	2,5	1,6	2	1	1,5	1,5	2
Componente 2: Web Shop / Marketing Digital							
La plataforma de comercio electrónico presentada ofrece una experiencia de usuario intuitiva	2,5	2,2	2	2,5	2	2,5	2
El Proponente incluye en su presentación las actividades y/o estrategias relacionadas con el plan de marketing que maximicen la accesibilidad y difusión de los productos y /o servicios de las Mipyme	2,5	1,5	2	1	1	1,5	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder realizar un manejo autónomo de la plataforma	2,5	1,5	1,5	1	1	2	2
Componente 3: Gestión de pagos							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la pasarela de pagos se presentan de forma clara	2,5	2,0	2	2,5	1,5	1,5	2,5
Cuentan con una propuesta de pasarela de pagos diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	2,0	2	2,5	1,5	2	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la pasarela de pagos	2,5	1,7	2	1,5	1,5	1,5	2
Componente 4: Logística*							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la empresa de logística se presentan de forma clara	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Cuentan con una propuesta de servicios de la empresa de logística diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la empresa de logística	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
Componente 5: Postventa							
El Proponente incluye procesos para la reclamación y soporte al cliente final	2,5	1,7	1,5	2	1	2	2
Los mecanismos para recolectar información de los clientes finales son eficientes	2,5	1,6	2	2	1,5	0,5	2

El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder ofrecer una excelente atención al cliente	2,5	1,7	2	2	2	0,5	2
Tiempos de presentación de la propuesta							
El PROPONENTE cumplió con el tiempo establecido para la presentación de su propuesta	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5
TOTAL	40,0	30,3	32,0	30,0	26,5	29,5	33,5

*A los PROPONENTES que presenten en su oferta únicamente motores de reserva se les sumara automáticamente el valor máximo obtenido por los proponentes a los cuales si les aplique este ítem en su calificación.

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

DU BRANDS S.A.S

ESTRATEGIA ENFOCADA EN MIPYME - 25 PUNTOS

El PROPONENTE deberá indicar en su propuesta cual será el mecanismo para captar las MiPyme que serán beneficiarias del proyecto, las cuales deberán ascender a Mínimo DOS MIL (2.000) por operador. De igual manera, deberá plantear la estrategia regional bajo la cual abordará el desarrollo del objeto de la convocatoria.

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10	5,5	8	4	4	6	6
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	6,0	6,4	8	3,2	6,4	6,4
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7	2,8	2,8	4,2	2,8	1,4	2,8
TOTAL	25,0	14,3	17,2	16,2	10,0	13,8	15,2

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL: DU BRANDS S.A.S

VALORES AGREGADOS – 25 PUNTOS

Corresponde a los elementos adicionales que hacen del modelo operativo del proponente el más óptimo para la prestación del servicio requerido, es decir cuáles son sus factores diferenciales. Lo anterior, debe redundar en beneficios para las Mipyme atendidas.

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	7,2	8	8	6	8	6
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	4,5	5,6	7	2,8	2,8	4,2
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	5,4	4,8	6,4	4,8	6,4	4,8
TOTAL	25,0	17,1	18,4	21,4	13,6	17,2	15,0

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

UNIÓN TEMPORAL PAF-TIC-PS-001-2017 KOGUI-TRITERION

PRESENTACIÓN INTEGRAL DE LA PROPUESTA – 40 PUNTOS

Corresponde a la presentación ante el panel evaluador que deberá hacer el PROPONENTE, donde deberá exponer las características, plan de trabajo y demás aspectos planteados en la propuesta presentada. Esta evaluación se realizará de acuerdo con la escala de Lickert

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
COMPONENTE 1: ACCESO WEB							
El Proponente cuenta con los mecanismos para efectuar el diagnóstico en las Mipyme beneficiarias que permitan determinar el grado de acercamiento y/o desarrollo de acciones para tener presencia en Internet.	2,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
El Proponente cuenta con procesos, técnicas, actividades y demás estrategias metodológicas necesarias y suficientes para el cumplimiento de este componente	2,5	1,3	1,5	1	2	0,5	1,5
La plataforma de comercio electrónico cumple con los aspectos requeridos para la ejecución del proyecto	2,5	1,9	2	2	2	1,5	2
Componente 2: Web Shop / Marketing Digital							
La plataforma de comercio electrónico presentada ofrece una experiencia de usuario intuitiva	2,5	2,0	2	2	2	2	2
El Proponente incluye en su presentación las actividades y/o estrategias relacionadas con el plan de marketing que maximicen la accesibilidad y difusión de los productos y/o servicios de las Mipyme	2,5	1,6	1,5	1	2	1,5	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder realizar un manejo autónomo de la plataforma	2,5	1,6	2	1	1,5	1,5	2
Componente 3: Gestión de pagos							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la pasarela de pagos se presentan de forma clara	2,5	2,2	2	2,5	2	2	2,5
Cuentan con una propuesta de pasarela de pagos diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	2,0	2	2,5	1,5	2	2
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la pasarela de pagos	2,5	1,6	2	2	1,5	0,5	2
Componente 4: Logística*							
Las características, costos, beneficios, canales de comunicación y procesos de vinculación con la empresa de logística se presentan de forma clara	2,5	1,0	1	1,5	0,5	0,5	1,5
Cuentan con una propuesta de servicios de la empresa de logística diferencial en cuanto a costos, tiempos y atención a las Mipyme beneficiarias	2,5	0,9	0,5	1,5	0,5	0,5	1,5
El mecanismo utilizado para la transferencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder gestionar los servicios que ofrece la empresa de logística	2,5	0,7	0,5	0,5	0,5	0,5	1,5
Componente 5: Postventa							
El Proponente incluye procesos para la reclamación y soporte al cliente final	2,5	0,7	0,5	0,5	1	0,5	1
Los mecanismos para recolectar información de los clientes finales son eficientes	2,5	0,7	0,5	0,5	1	0,5	1

El mecanismo utilizado para la transterencia de conocimiento permite a la Mipyme una apropiación ágil y sencilla para poder ofrecer una excelente atención al cliente	2,5	0,7	0,5	0,5	1	0,5	1
Tiempos de presentación de la propuesta							
El PROPONENTE cumplió con el tiempo establecido para la presentación de su propuesta	2,5	1,7	2	1,5	1,5	2	1,5
TOTAL	40,0	22,1	22,0	22,0	22,0	18,0	26,5

*A los PROPONENTES que presenten en su oferta únicamente motores de reserva se les sumara automáticamente el valor máximo obtenido por los proponentes a los cuales si les aplique este ítem en su calificación.

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	UNIÓN TEMPORAL PAF-TIC-PS-001-2017 KOGUI-TRITERION
------------------------------	--

ESTRATEGIA ENFOCADA EN MIPYME - 25 PUNTOS

El PROPONENTE deberá indicar en su propuesta cual será el mecanismo para captar las MiPyme que serán beneficiarias del proyecto, las cuales deberán ascender a Mínimo DOS MIL (2.000) por operador. De igual manera, deberá plantear la estrategia regional bajo la cual abordará el desarrollo del objeto de la convocatoria.

Criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10	5,2	6	2	6	4	8
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	4,1	6,4	2,8	4,8	1,6	4,8
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7	5,4	5,6	3,2	5,6	7	5,6
TOTAL	25,0	14,7	18,0	8,0	16,4	12,6	18,4

“CONVOCATORIA PARA CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYME COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA.”

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:

UNIÓN TEMPORAL PAF-TIC-PS-001-2017 KOGUI-TRITERION

VALORES AGREGADOS – 25 PUNTOS

Corresponde a los elementos adicionales que hacen del modelo operativo del proponente el más óptimo para la prestación del servicio requerido, es decir cuáles son sus factores diferenciales. Lo anterior, debe redundar en beneficios para las Mipyme atendidas.

criterio	Puntuación Máxima	Puntaje Obtenido (Promedio)	René Hoyos	Sergio Zuluaga	Claudio Moreno	Guido Mazzanti	Liliana Jaimes
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	4,0	6	2	6	2	4
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	3,4	5,6	2,8	4,2	1,4	2,8
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	4,8	6,4	3,2	4,8	4,8	4,8
TOTAL	25,0	12,2	18,0	8,0	15,0	8,2	11,6

**INFORME DE EVALUACIÓN ECONÓMICA**

Convocatoria No.

PAF-TIC-PS-001 -2017

Objeto

CONTRATAR HASTA MÁXIMO CINCO (5) OPERADORES DE SERVICIO QUE CONTRIBUYAN A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYMES COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE SOLUCIONES QUE LES PERMITAN COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA DERIVADOS DEL CONVENIO INTERADMINISTRATIVO 1232 FONTIC- FINDETER.

Fecha de diligenciamiento

13/12/2017

Proponentes:

CONSORCIO COORDI E-COMMERCE MIPYMES 2017

GRAN PANDA S.A.S.

CONSORCIO E.COMMERCE FACTORY

UNION TEMPORAL EL VECINO E-COMMERCE

DU BRANDS SAS

UNIÓN TEMPORAL PAF-TIC-PS-001-2017 KOGUI-KRITERION

Propuesta Económica

Descripción	Presupuesto Oficial Estimado	C. COORDI E-COMMERCE MIPYMES 2017	GRAN PANDA S.A.S.	C. E.COMMERCE FACTORY	U.T. EL VECINO E-COMMERCE	DU BRANDS S.A.S	U.T. PAF-TIC-PS-001-2017 KOGUI-KRITERION
Presupuesto estimado por MiPyme beneficiaria	\$2.650.000	\$2.649.999	\$2.650.000	\$2.550.000			\$2.650.000
Valor Total Corregido	\$2.650.000	\$2.649.999	\$2.650.000	\$2.550.000			\$2.650.000
Presupuesto estimado por Operador	\$5.300.000.000	\$5.299.998.200	\$5.300.000.000	\$5.100.000.000	\$5.300.000.000	\$5.300.000.000	\$5.300.000.000
Valor Total Corregido	\$5.300.000.000	\$5.299.998.200	\$5.300.000.000	\$5.100.000.000	\$5.300.000.000	\$5.300.000.000	\$5.300.000.000

4.1.4 EVALUACIÓN PROPUESTA ECONÓMICA (PUNTAJE MAXIMO 10 PUNTOS)

En audiencia realizada en el lugar y fecha establecidos en el cronograma de proceso, se llevará a cabo la apertura del sobre No. 2 de las propuestas habilitadas en los aspectos jurídicos, financieros y técnicos.

En dicha audiencia se dará lectura del valor total de cada una de las propuestas incluido el IVA. En el evento que el formato de oferta económica de la propuesta no tenga diligenciada la casilla correspondiente al "Valor total de la propuesta" la entidad se procederá a realizar la sumatoria de los valores correspondientes a la propuesta, total costos directos e IVA.

Una vez surtida la audiencia de apertura del sobre No. 2, la Entidad procederá a realizar la revisión de las propuestas durante el término establecido en el cronograma del proceso, de la siguiente manera:

1. En caso que cualquier valor de la oferta económica de algún proponente se presente con decimales, la entidad procederá a ajustar el valor redondeándolo al peso, cuando la fracción decimal del peso sea igual o superior a cinco lo aproximará por exceso al peso y cuando la fracción decimal del peso sea inferior a cinco lo aproximará por defecto al peso.
2. En el evento que la propuesta económica no contenga el precio o se haya diligenciado en cero o con algún símbolo, la propuesta será rechazada.
3. El oferente debe ajustar al peso los precios ofertados. En todo caso los valores de los precios propuestos y corregidos no podrán exceder el 100% o ser inferiores al 90% del valor de referencia establecido para la atención por MiPymes, si no cumple lo anterior, la propuesta será rechazada.
4. Si existiere discrepancia entre letras y cifras, prevalecerá el monto expresado en letras.
5. En el evento que la entidad advierta la necesidad de aclaración o explicación, podrá solicitar a los proponentes para que alleguen en el término que para el efecto le fije en el requerimiento, las aclaraciones, los documentos o explicaciones, so pena de rechazo de la propuesta.
6. Se realizará la verificación y corrección de las operaciones aritméticas de las propuestas.
7. En caso de error en las sumas, el resultado total correcto será el que se obtenga de revisar dichas sumas.
8. Se tomará como valor de la propuesta económica, el valor de la propuesta corregida.
9. Serán rechazadas las propuestas que después de realizar los pasos anteriores, presente al menos una de las siguientes condiciones:
 - a. Cuando el valor total de la propuesta económica corregida, presente un valor inferior al valor mínimo o superior al valor máximo del valor oficial estimado para la convocatoria en los términos de referencia.
 - b. Cuando no se incluya el IVA en la propuesta económica
 - c. De la anterior verificación se elaborará un informe de evaluación económica en el que consten los resultados de las ofertas económicas de todas las propuestas habilitadas, con las respectivas correcciones aritméticas de acuerdo con los criterios establecidos, si proceden, y la identificación de las correcciones efectuadas, el cual se publicará en la fecha establecida en el cronograma del presente proceso de selección.

Los proponentes podrán, dentro del término establecido en el cronograma del presente proceso de selección, formular observaciones a dicho informe de evaluación económica. Sin que en ejercicio de esta facultad, puedan subsanar, modificar o mejorar sus propuestas.

10. Vencido el término anterior, se seleccionará el método de ponderación de la propuesta económica de acuerdo con los siguientes métodos:

NÚMERO	MÉTODO
1	Media aritmética
2	Media aritmética alta
3	Media geométrica
4	Menor valor

Para la determinación del método se tomarán hasta las centésimas de la Tasa de Cambio Representativa del Mercado (TRM) que rija para el segundo día hábil siguiente a la fecha de vencimiento del plazo establecido para presentar observaciones al informe de evaluación económica, de conformidad con las fechas previstas en el cronograma de esta convocatoria, de acuerdo a los rangos establecidos en el cuadro que se presenta a continuación:

RANGO (INCLUSIVE)	NÚMERO	MÉTODO
De 00 a 24	1	Media aritmética
De 25 a 49	2	Media aritmética alta
De 50 a 74	3	Media geométrica
De 75 a 99	4	Menor valor

Nota: Esta TRM se tomará del sitio web del Banco de la República de Colombia, http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_ts_trm.htm#cotización.

OBSERVACIONES:	
C. COORDI E-COMMERCE MIPYMES 2017	Ninguna
GRAN PANDA S.A.S.	Se rechaza la propuesta económica, toda vez que el valor del IVA discriminado en la oferta no incluye la actividad " <i>Implementación Página Web transaccional por Mipyme</i> ", lo cual no es susceptible de corrección aritmética.
C. E.COMMERCE FACTORY	Ninguna
U.T. EL VECINO E-COMMERCE	Aclarar valor de referencia establecido para la atención por MiPymes, debe discriminar el valor del IVA
DU BRANDS S.A.S	Aclarar valor de referencia establecido para la atención por MiPymes, debe discriminar el valor del IVA
U.T. PAF-TIC-PS-001-2017 KOGUI-KRITERION	El Proponente presenta en su oferta económica un valor total de la oferta por \$2.650.00 el cual aclara a través del comunicado radicado en la Entidad con No. 120171000036318, que dicho valor es por MiPyme beneficiaria