

Bogotá D.C, Noviembre 1 de 2017

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

DE: **ALEJANDRO CALLEJAS ARISTIZÁBAL**
Vicepresidente Técnico

ASUNTO: Solicitud de Contratación de la *“Implementación en micro, pequeñas y medianas empresas del país, de treinta (30) soluciones tecnológicas de la industria tic (aplicaciones web y móviles), desarrolladas por empresas colombianas de base tecnológica, con el fin de promover la masificación y el uso de estas aplicaciones y la transformación digital de las Mipyme”*.

Apreciado Doctor Alfonso,

De conformidad con lo dispuesto en el numeral 4.5 del procedimiento de contratación previsto en el Manual Operativo del Patrimonio Autónomo del Convenio 1232 de 2016, me permito presentar el Estudio Previo para la contratación de la *“Implementación en micro, pequeñas y medianas empresas del país, de treinta (30) soluciones tecnológicas de la industria tic (aplicaciones web y móviles), desarrolladas por empresas colombianas de base tecnológica, con el fin de promover la masificación y el uso de estas aplicaciones y la transformación digital de las Mipyme”*.

1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD A SATISFACER

1.1. ANTECEDENTES

El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones formuló en 2010 el “Plan Vive Digital”, que llevó a Colombia a dar un salto tecnológico durante los últimos cuatro años. El principal objetivo del “Plan Vive Digital” era masificar el uso de Internet en el país como un mecanismo para reducir la pobreza, generar empleo y aumentar la competitividad de la industria colombiana.

El Plan Vive Digital consideró los resultados de numerosos estudios que han mostrado la correlación directa entre la penetración y el uso de Internet, la apropiación de las TIC, la generación de empleo, la reducción de la pobreza y el aumento de la competitividad. En 2009 el Banco Mundial publicó el impacto de la penetración de Internet de los países en su tasa de crecimiento económico (Banco Mundial 2009; McKinsey 2009), así como entre el empleo de la industria TIC y la generación de empleos adicionales en la economía (Katz, 2009). Un año después, el estudio de las Naciones Unidas (UNCTAD, 2010) mostró una clara correlación entre el número de usuarios de Internet y la menor tasa de pobreza en los países. Otros estudios del mismo año mostraron la relación entre la penetración de Internet y el empleo (Katz, 2010). Los resultados han sido corroborados en nuevos estudios realizados durante los últimos años; la OECD (2012) describe cómo diferentes autores han encontrado que incrementos de 10 puntos porcentuales en el desarrollo de banda ancha de los países, generan un impacto en el crecimiento del PIB de entre 0.1 y 1.6 puntos porcentuales.

Teniendo en cuenta la importancia del aumento en la penetración y uso de Internet en el desarrollo del país, en 2010 se plantearon los principales objetivos del Plan Vive Digital 2010-2014:

- Pasar de 2.2 millones de conexiones a Internet en 2010 a 8.8 millones en 2014.
- Aumentar el porcentaje de hogares conectados a Internet de 17% a 50% en 2014.
- Aumentar el porcentaje de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) conectadas a Internet de 7% a 50% en 2014.
- Incrementar el número de municipios conectados a las redes troncales de fibra óptica de 200 en 2010 a 700 en 2014”.

Para el período 2014 -2018, la formulación del Plan Vive Digital del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones planteó como uno de sus objetivos principales continuar con los procesos de consolidación y expansión de la industria TI Colombiana, atendiendo uno de los objetivos estratégicos del Plan nacional de Desarrollo (ley 1753 de 2015) como lo es “Promover las TIC como plataforma para la equidad, la educación y la competitividad”. Es así como la resolución 1564 de 2016 del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, por la que se actualiza el Plan Vive Digital 2014 – 2018, contempla dentro del objetivo estratégico de **Impulsar la industria de aplicaciones y contenidos** proyectos como:

- Fortalecimiento del sector de contenidos y aplicaciones digitales, nacional.
- Aplicación modelo de fortalecimiento de la industria TI&BPO Colombia

Para el cumplimiento de lo anterior el Ministerio contempla apoyar la empresa TI Colombiana en sus procesos productivos, de mercadeo, de desarrollo de productos, ventas e internacionalización para hacer que sus productos y servicios sean cada vez más competitivos y con aplicaciones que trasciendan las fronteras del país

En el Plan Vive Digital se definieron dos dimensiones estratégicas. La primera, denominada “Desarrollo del Ecosistema Digital”, tiene como uno de sus objetivos, impulsar la industria de aplicaciones y contenidos; la segunda, denominada “Entorno del Ecosistema Digital”, 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.

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 realizan ventas por Internet y el 26% realiza compras por este medio.
- 36% de las MiPyme usan en su negocio medios de pago electrónico para su operación diaria.
- 38% de las MiPyme tienen 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 del comercio electrónico, aumentar presencia Web y en redes sociales, brindar capacitación, generar alianzas en el ecosistema digital, transferir capacidades y acompañar a las MiPyme.

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 desde el nivel 1.0 (Adoptan las soluciones y logran bajo impacto) hasta el nivel 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 de transformación digital:** Acompañamiento especializado que permita a los empresarios llevar a sus empresas de un nivel a otra en su transformación digital.
- **Proyectos E-COMMERCE:** Proyectos para el desarrollo del E-Commerce en el país.
- **Masificación de aplicaciones a la medida de las Mipymes:** 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.

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.* También el Ministerio TIC y el Comité Técnico del Convenio 01232/2016 solicitaron contratar con los recursos del Convenio, la implementación de un programa de masificación de aplicaciones a la medida de las Mipyme que pueda unir oferta y demanda entre las empresas colombianas de base tecnológica y las Mipyme tradicionales, de manera que estas puedan desarrollar estrategias de transformación digital.

Para la adecuada administración de los recursos y la administración 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 los contratos con los proponentes seleccionados en el proceso de contratación.

1.2. PLAN FINANCIERO APROBADO Y CONSTANCIA DE CERTIFICACIÓN DE RECURSOS

El total del convenio FONTIC-Findeter es de \$45.629.350.001 que corresponden a recursos de vigencias de los años 2016, 2017 y 2018. Dentro de la discriminación de recursos estipulados para el desarrollo de

los proyectos que contempla el convenio se encuentra la línea de Incentivos al desarrollo y masificación de Aplicaciones a la medida de las Mipyme.

De acuerdo con los Registros Presupuestales No. 393716 del 15 de diciembre de 2016 por valor de \$5.836.016.667 pesos m/c y No. 52717 del 11 de enero de 2017 por valor de \$26.860.000.000 pesos m/c, el Convenio cuenta con un total de \$32.696.016.667 pesos m/c para la ejecución de contratos derivados del Convenio 1232 de 2016 FONTIC- MINTIC y Findeter, presupuesto que se justifica con los dos primeros desembolsos con ocasión a los entregables definidos en el marco del Convenio 1232-2016.

Para esta convocatoria ha sido expedido el CDP No. 9 del 30 de Octubre de 2017, por valor de MIL OCHOCIENTOS MILLONES DE PESOS (\$1.800.000.000), suscrito por Jorge Cáceres Duarte, Director de Control de Fiducias de Findeter.

1.3. NECESIDAD DE LA CONTRATACIÓN

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

La economía digital supone varios retos para los sectores del ecosistema empresarial, especialmente para las empresas más pequeñas y tradicionales. Las Mipyme componen uno de los sectores claves en la economía digital, pues al representar el 99% de la base empresarial y más del 80% de los empleos en el país, inciden significativamente en los índices de desarrollo humano y crecimiento económico.

Sin embargo, la transformación digital empresarial es una necesidad imperante en esta economía permeada por la tecnología. Se requiere evolucionar en la forma como se conciben los negocios. Los primeros esfuerzos llegan de los emprendimientos de base tecnológica, empresas que nacen en la era de la economía digital y el reto allí es hacer que perduren en el tiempo o que se reinventen tanto como sea posible hasta superar su punto de equilibrio.

El reto mayor está en la transformación digital de las empresas pequeñas más tradicionales: Las Mipyme. Negocios tradicionales que tienen la tarea de revisar sus procesos e incorporar, con pocos recursos, tecnología que les permita evolucionar en la forma como trabajan para no perderse por la estrategia de la competencia.

La nueva estrategia Mipyme Digital 2016-2018, cuya implementación es el objetivo principal del convenio 1232 entre Findeter y Fontic-Mintic, parte de tres racionales: 1) la implementación de tecnología requiere la revisión de procesos internos de las empresas y la digitalización gradual de cada uno, 2) el proceso de transformación digital en las empresas varía de acuerdo con el tamaño y sector, 3) Vender es el interés final de las empresas y a través del conocimiento de herramientas TI y su implementación, podrán lograr aprovechar el entorno digital para hacerlo.

En este sentido, una de las apuestas claves del Viceministerio TI es apoyar a las Mipyme colombianas para que emprendan la ruta digital y transformen sus modelos de negocio de forma evolutiva. Y en virtud de estas realidades la iniciativa Mipyme Digital promueve la transformación de los modelos de negocio de las Mipyme colombianas a partir del uso estratégico de la tecnología. Para que esto suceda, los empresarios Mipyme deberán revisar las áreas de su empresa e intervenir con tecnología sus procesos. Esta tecnología tiene una oferta en el mercado y los emprendedores TIC, no solo hacen parte de él, sino que tienen como público a las Mipyme.

Las empresas de base tecnológica en proceso de consolidación y crecimiento, necesitan identificar mercados y ser visibles para generar e implementar sus modelos de negocio. El valor de los procesos comerciales, de mercadeo y ventas de soluciones representan un componente alto en los costos operativos de una empresa de base tecnológica en crecimiento, en ocasiones estos costos son difíciles de sostener y aunque no son la principal razón de mortandad empresarial, es muy importante reducirlos para garantizar la sostenibilidad del negocio, por ende son bien recibidos los esfuerzos para aumentar la visibilidad de las soluciones, y cualquier estrategia que permita aumentar la base de clientes de las empresas de base tecnológica.

La iniciativa Mipyme Digital del Ministerio TIC, diseñó un Modelo de Madurez Digital, el cual es un marco de referencia para identificar, a la luz del nivel de digitalización de los procesos empresariales de una MiPyme, las soluciones tecnológicas que promueven de forma gradual y organizada, el incremento de su productividad y competitividad.

La línea de trabajo de Mipyme digital, contempla masificar soluciones que respondan a las necesidades identificadas en Modelo de Madurez Digital de MiPyme y al mismo tiempo impacten a alguno de los 20 sectores priorizados por el Gobierno Nacional en el Programa de Transformación Productiva (PTP) con el fin de impulsar la productividad de las empresas en el país y/o a los negocios más populares del país.

Teniendo en cuenta todo lo anterior se considera una iniciativa fundamental para el desarrollo de la estrategia, poder conectar la oferta con la demanda, esto es, las empresas colombianas de base tecnológica con las Mipyme tradicionales, de manera que las primeras puedan aumentar sus ventas y comercializar sus desarrollos tecnológicos y las segundas puedan transformarse digitalmente, ser más productivas e incrementar sus ingresos.

2. DESCRIPCIÓN Y ALCANCE DEL OBJETO A CONTRATAR

2.1. DESCRIPCIÓN

El PATRIMONIO AUTÓNOMO DENOMINADO PA FINDETER (PAF), está interesado en contratar la ***“IMPLEMENTACIÓN EN MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL PAÍS, DE TREINTA (30) SOLUCIONES TECNOLÓGICAS DE LA INDUSTRIA TIC (APLICACIONES WEB Y MÓVILES), DESARROLLADAS POR EMPRESAS COLOMBIANAS DE BASE TECNOLÓGICA, CON EL FIN DE PROMOVER LA MASIFICACIÓN Y EL USO DE ESTAS APLICACIONES Y LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS MIPYME”.***

2.2 OBJETIVOS

El proyecto pretende impulsar el uso y masificación de soluciones tecnológicas de la industria TIC (aplicaciones web y móviles), desarrolladas por empresas colombianas, que promuevan la transformación digital de las micro, pequeñas y medianas empresas del país a través del cumplimiento de los objetivos específicos que se describen a continuación:

- Unir oferta y demanda entre las empresas de base tecnológica que desarrollan productos TIC (aplicaciones web y móviles) y las empresas tradicionales que estén en la búsqueda de mejorar sus procesos administrativos, de dirección, de operación y mercado y ventas.
- Consolidar un banco de empresas del sector TIC con capacidad de entregar, implementar y promover la apropiación de un producto de base tecnológica en las Mipyme tradicionales.
- Generar un repositorio de soluciones TIC que le permitan a las Mipyme colombianas avanzar según el Modelo de Madurez Digital diseñado como marco de referencia para la digitalización de los procesos empresariales de las Mipyme.
- Brindar acompañamiento y soporte a las empresas que la estrategia Mipyme Digital valide, en el proceso de implementación y apropiación de las soluciones tecnológicas seleccionadas.

2.3 ALCANCE:

Se Identificarán y seleccionarán hasta treinta (30) soluciones TIC de empresas colombianas de base tecnología, las cuales deberán impulsar el proceso de transformación digital de las Mipymes asignadas, por medio de la implementación de sus soluciones y el acompañamiento directo a los empresarios durante el tiempo que dure el contrato.

Se busca beneficiar Mipymes en todo el territorio Colombiano, dividido en cinco (5) regiones geográficas así:

1. Región Amazónica
2. Región Caribe y San Andrés isla
3. Región Pacífica
4. Región Andina
5. Región de la Orinoquía

El número de Mipymes a beneficiar será mínimo veinticinco (25) por CONTRATISTA y la cobertura geográfica estará sujeta a las propuestas. Dependiendo de la naturaleza y modelo de negocio de cada solución, los proponentes son libres de ofertar la cantidad de Mipymes a atender, no pudiendo ser este número inferior a veinticinco (25) y dando cobertura al menos a una región geográfica.

Con base en la propuesta presentada, Findeter y el Mintic entregarán los datos de contacto del 100% de las Mipyme que el proponente haya definido atender.

La propuesta de solución tecnológica deberá responder a la siguiente definición de áreas y procesos, establecida en el Modelo de Madurez Digital de Mipyme (MMD) del Mintic, adjunto a este documento.

El MMD indica procesos empresariales, niveles de digitalización y soluciones tecnológicas que pueden responder a los retos de transformación digital de las Mipyme en Colombia. Se requiere que las soluciones alojadas en el repositorio estén alineadas o respondan a las necesidades identificadas en el MMD.

Procesos Área Administrativa.

- **Contabilidad:** Registro de todas las transacciones, tanto de ingresos como de egresos.
- **Pago de Nómina:** Cálculo de los gastos correspondientes a los empleados, sueldos, vacaciones, aportes de seguridad social y parafiscales
- **Declaración de Impuestos:** Cálculo y liquidación de los impuestos que se deben pagar a nivel local y nacional.
- **Análisis Financiero:** Evaluación del desempeño de los indicadores financieros de la empresa.
- **Presupuesto y Flujo de Caja:** Planeación de los futuros costos y gastos, así como de la proyección de ingresos.

Procesos Área de Mercadeo y Ventas.

- **Facturación:** Registro de ventas realizadas en el periodo, a través de diferentes plataformas de venta con soporte a diferentes medios de pago
- **Recepción y procesamiento de pedidos: Registro de las solicitudes de cotización de clientes, pedidos en los diferentes canales de atención.**
- **Análisis de Datos:** Análisis estadístico de información de clientes y ventas.
- **Publicidad:** Estrategias o mecanismos diseñados para dar a conocer los productos y servicios a un público cada vez mayor.

Procesos Área Operativa.

- **Gestión de la Producción:** Control del proceso de transformación de insumos en productos para la venta.
- **Compras a proveedores:** Adquisición de productos o servicios a otras empresas o personas.
- **Control de Almacén e Inventario:** Registro de las existencias actuales de materia prima y productos en las áreas de almacenamiento de la empresa.

Procesos Área de Dirección.

- **Toma de Decisiones:** El gerente debe decidir sobre el futuro de la empresa basado en la información estadística, que sustente estas decisiones.
- **Evaluación de resultados:** Análisis estadístico de información
- **Comunicación Interna:** Proceso mediante el cual se comparte la información dentro de la empresa
- **Planeación estratégica:** Análisis de información con el que se definen el rumbo de acciones, planes y proyectos de la empresa.

2.3.1 Identificación de sectores y tipos de negocio a beneficiar con el uso de las soluciones:

Las aplicaciones deben responder: 1) a los retos de transformación digital de alguno de los 20 sectores que ha priorizado el Gobierno nacional con el fin de impulsar la productividad de las empresas en el país, ó 2) a los negocios más populares del país.

1) El Programa de Transformación Productiva es una de las herramientas dispuestas por el Gobierno Nacional para la ejecución de la Política Industrial que conduzca al Desarrollo Productivo del país y con la que se generan entornos más competitivos y empresas más fuertes y productivas.

Los sectores vinculados al PTP cuentan con planes de negocio -diseñados a la medida- que definen el curso a seguir para alcanzar incrementos decisivos en la productividad y competitividad, mientras fortalecen sus cadenas productivas y se posicionan en mercados internacionales.

Los 20 sectores del PTP son:

- Sectores de servicios: BPO&O, Software y TI, (Energía Eléctrica, Bienes y Servicios Conexos), Turismo de Salud, Turismo de Bienestar, Turismo de Naturaleza.
- Sectores de manufacturas: Cosméticos y Aseo, Editorial e Industria de la Comunicación Gráfica, Autopartes y Vehículos, Textil y Confecciones, (Cuero, Calzado y Marroquinería), Metalmecánico, Siderúrgico, Astillero.
- Sectores de agroindustria: Acuícola, Carne Bovina, Lácteo, (Palma, Aceites, Grasas Vegetales y Biocombustibles), (Chocolatería, Confeitería y Materias Primas), Hortofrutícola.

2) Se espera que algunas de las soluciones puedan impactar a los negocios más populares de Colombia:

1. Tiendas de barrio
2. Peluquerías o salas de belleza
3. Restaurantes
4. Cacharrerías y papelerías
5. Cafeterías y panaderías
6. Bares y tabernas o discotecas
7. Comidas rápidas y fruterías
8. Ferreterías
9. Droguerías
10. Famas y quesería
11. Servicios de telefonía celular
12. Asaderos

Así las cosas, los empresarios de tecnología que postulan soluciones deberán: 1) Demostrar cómo su solución se alinea con las necesidades identificadas en el Modelo de Madurez Digital y 2) Demostrar cómo su solución beneficia a un grupo importante de empresarios de sectores del Programa de Transformación Productiva o de negocios más populares de Colombia.

Una vez elegidos los proponentes, éstos deberán seguir un proceso estándar por cada empresa atendida, teniendo en cuenta las siguientes fases:

- **Iniciación:** Generación del compromiso de la empresa Mipyme (Firmada por el representante legal) y el proponente para la implementación de la herramienta tecnológica.
- **Instalación, configuración y parametrización:** Puesta en marcha de la solución operando en un equipo suministrado por la empresa Mipyme y realización de los ajustes requeridos para su pleno uso.
- **Capacitación:** Transferencia de conocimiento y capacidades a los empresarios Mipyme, en las modalidades presencial o virtual.

- Seguimiento: Verificación del impacto obtenido, Comparación de los procesos antes y después de la implementación.

2. 4. PRODUCTOS DEL CONTRATO

Para cada una de las soluciones tecnológicas seleccionadas, las empresas oferentes deberán entregar los siguientes productos por MiPyme intervenida, según la fase:

Fase	Descripción	Productos
1. Iniciación	Generación del compromiso de la empresa Mipyme (Firmada por el representante legal) y el proponente para la implementación de la herramienta tecnológica. En esta etapa se establece el plan de trabajo para la implementación y apropiación de la solución.	<p>Por empresa atendida:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acta de Iniciación del proyecto (compromiso) • Generación de ficha técnica • Plan de acción para la implementación
2. Instalación, configuración y Parametrización	<p>Puesta en marcha de la solución operando en un equipo suministrado por la empresa Mipyme y realización de los ajustes requeridos para su pleno uso.</p> <p>En esta etapa se hace la personalización y configuración de la herramienta acorde con la imagen de la empresa, áreas, usuarios, procesos y reportes.</p>	<p>Manuales de usuario (instalación y uso), los cuales pueden ser en físico, incluidos en la herramienta o disponibles en la página web de la empresa proveedora de la solución.</p> <p>Por empresa atendida:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acta de Recibo firmada por el representante legal de la empresa beneficiada en la que conste que se puso en marcha la solución.
3. Capacitación y Apropiación.	Transferencia de conocimiento y capacidades a los empresarios Mipyme, en las modalidades presencial y/o virtual donde los usuarios de las mismas: 1) usen la solución instalada, 2) adecúen sus procesos empresariales para el uso de la herramienta y 3) Aprovechen la solución implementada para impactar algún indicador de eficiencia, productividad, ventas y/o ahorros en la empresa.	<p>Por empresa atendida:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Plan de capacitación y transferencia de conocimiento que deberá incluir por lo menos 3 intervenciones: 1. Al iniciar el proceso de instalación, 2. En el proceso de implementación y 3. Un mes antes de terminar la fase. Se espera que esta etapa cuente con mínimo 20 horas presenciales* por Mipyme en los cinco (5) primeros meses del contrato.

	Se deberá entregar evidencia de los casos de soporte atendidos.	<ul style="list-style-type: none"> - Informe de las intervenciones con evidencias fotográficas y memorias de la actividad. - Informe de casos de soporte atendidos.
4. Seguimiento	Verificación del impacto obtenido, Comparación de los procesos antes y después de la implementación.	<p>Por empresa atendida</p> <ul style="list-style-type: none"> - Acta de aceptación y entrega a satisfacción. - Resultados, métricas o estadísticas de la Mipyme antes y después de la implementación de la solución tecnológica. (depende de la naturaleza de la solución y el área impactada).
5. CIERRE GENERAL	En esta etapa se presentarán los informes generales del proyecto por cada proponente.	<ul style="list-style-type: none"> - Informe final. (incremento de ventas, reducción de costos) - Documentados en video, texto y fotografía, lecciones aprendidas, cambios identificados, recomendaciones, de 2 casos de éxito.

3. LUGAR DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

La ejecución del contrato será a nivel nacional teniendo como sede contractual la ciudad de Bogotá, D.C.

4. PLAZO PARA LA EJECUCIÓN

El plazo de ejecución del contrato será de ocho (8) meses, contados a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y firma del acta de inicio.

5. ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES ECONÓMICAS DEL CONTRATO

5.1. SOPORTE DEL PRESUPUESTO ESTIMADO DEL CONTRATO – PRESUPUESTO ESTIMADO (PE)

Conociendo la dinámica actual de promoción y mercadeo de aplicaciones, es común encontrar en el sector estrategias o modelos de negocio como las versiones beta o con funciones limitadas, periodos de prueba gratis, o las denominadas versiones freemium, entre otras. Estas estrategias buscan conectar la oferta y la demanda, ampliar la base de clientes gracias a las apreciaciones positivas de los usuarios e incluso crear oferta al generar la necesidad a partir de la exploración de funciones de la solución tic y la observación de beneficios al usar y apropiar la herramienta durante un periodo determinada.

Entre los objetivos del presente proyecto se busca impulsar la industria de software nacional y conectar la oferta y la demanda de soluciones tecnológicas, específicamente aquellas que permitan a las Mipymes avanzar según el modelo de madurez digital. En coherencia con este objetivo se ha dispuesto un presupuesto de **HASTA SESENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$60.000.000) por empresa / solución seleccionada**, para estimular en las empresas de base tecnológicas del país, las estrategias o modelos de negocio anteriormente expuestos y que actualmente dominan la dinámica de mercado de software internacional. El recurso se estima suficiente para atender además las estrategias de acompañamiento y servicio post venta tan valoradas por los usuarios.

Para contar con una referencia de precio, se realizó un estudio de mercado entre el 8 y 15 de septiembre del año en curso, al que respondieron 3 empresas y del que se puede concluir que el precio de los bienes y servicios que se pretender contratar varían según el tipo de aplicación y la naturaleza del negocio, estando su valor promedio entre UN MILLÓN CIENTO CUARENTA MIL PESOS M/CTE (\$1.140.000,00) y TRES MILLONES CIENTO CINCUENTA MIL PESOS M/CTE (\$3.150.000,00), para un costo aproximado por solución TIC de DOS MILLONES CUATROCIENTOS MIL PESOS M/CTE (2.400.000,00).

Por lo anterior, se tiene un mínimo de mipymes a atender de VEINTICINCO (25), estableciendo como criterio de calificación preponderante para seleccionar la oferta más favorable a la oferta que presente el mayor número de Mipymes ofrecidas a atender, a la cobertura geográfica en Colombia y a otros criterios técnicos más relacionados con la solución tic, con lo cual se garantizan los fines de la convocatoria.

Se anexa estudio de mercado con características de las soluciones que se pretende masificar en las Mipymes.

5.1.1 IMPUESTOS

Los proponentes deberán considerar en sus ofertas todos los costos correspondientes a impuestos, tasas, contribuciones o gravámenes que se causen con ocasión de la suscripción, legalización, ejecución y liquidación del contrato y demás que le apliquen.

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

5.2 PERSONAL

Los **CONTRATISTAS** deberán suministrar y mantener para la ejecución del objeto contractual el personal mínimo solicitado o el que resulte pertinente con las dedicaciones necesarias, hasta la entrega del objeto del contrato, el cual deberá cumplir con las calidades técnicas o profesionales y la experiencia general y específica exigida.

5.2.1 PERSONAL MÍNIMO Y DEDICACIONES MÍNIMAS

Los **CONTRATISTAS** deberán presentar al interventor y/o supervisor del contrato, previo a la suscripción del acta de inicio, el personal mínimo requerido, el cual deberá tener dedicación necesaria para la ejecución del contrato, junto con los soportes correspondientes que acrediten las calidades y la experiencia general y específica de este personal. Lo anterior, deberá ser aprobado por el interventor y/o supervisor e informado a la entidad **CONTRATANTE**.

Los **CONTRATISTAS** deberán contar con un equipo de trabajo, mínimo con los siguientes roles y habilidades. Un profesional podrá tener hasta dos roles dentro del proyecto.

Cantidad/ rol / descripción del rol y/o funciones. – identificación.

Cant.	Rol Desempeñar	Formación Académica	Experiencia General
1	Coordinador (a) de proyectos	Pregrado en Ingeniería, Administración de Empresas Postgrado en áreas afines a la gestión de proyectos.	3 años
2	Gestor de capacitación	Técnico o Profesional en áreas de desarrollo de software, implementación tecnológica	1 años
2	Gestor de soporte técnico	Técnico o Profesional en áreas de desarrollo de software, implementación tecnológica	2 años
1	Asistente administrativo	Técnico o Profesional en áreas financieras	2 años

El personal anteriormente descrito para el proyecto será de carácter obligatorio durante la ejecución del contrato, por lo cual, el (los) proponente (s) deberá (n) tener en cuenta y considerar este aspecto o requisito al presentar su oferta.

6. SISTEMA DE PAGO.

El sistema de pago del Contrato será por **PRECIO GLOBAL FIJO SIN FÓRMULA DE AJUSTE**. En consecuencia, el precio incluye todos los gastos, directos e indirectos derivados de la celebración, ejecución y liquidación del contrato. Por tanto, en el valor pactado 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 mínimo de los CONTRATISTAS; desplazamiento, transporte y toda clase de equipos necesarios; honorarios y asesorías en actividades relacionadas con la ejecución del contrato; 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 los CONTRATISTAS, imprevistos, y en general, todos los costos en los que deban incurrir los CONTRATISTAS para el cabal cumplimiento de ejecución del contrato. LA CONTRATANTE no reconocerá, por consiguiente, ningún reajuste solicitado o realizado por los CONTRATISTAS en relación con los costos, gastos o actividades adicionales que aquel requería para la ejecución de la Consultoría y que fueron previsibles al momento de la presentación de la oferta.

7. MODALIDAD Y CRITERIOS DE SELECCIÓN

7.1 MODALIDAD

El presente proceso de selección se adelanta mediante la modalidad de selección que trata el numeral 4.5 “CONVOCATORIA PÚBLICA” del MANUAL OPERATIVO PATRIMONIO AUTÓNOMO DENOMINADO PA FINDETER PAF. El procedimiento a seguir será el previsto en el numeral 4.5 y 4.6 “ESTRUCTURA DE LOS PROCESOS DE CONVOCATORIA PÚBLICA Y PRIVADA”, del precitado manual.

7.2 CRITERIOS MÍNIMOS DE SELECCIÓN HABILITANTES

Para habilitar la oferta cada proponente deberá entregar diligenciado el formato de propuesta descrito en el Formato 1 (Formato de propuesta), cumplir con los requisitos que se describen a continuación:

7.2.1. REQUISITOS TÉCNICOS HABILITANTES

7.2.1.1. El proponente debe presentar dentro de la propuesta, las especificaciones del producto software, aplicación móvil madura o servicio web maduro. (Ficha Técnica).

Debe demostrar, a través de métricas, que está siendo adoptado por los clientes y usuarios de su segmento de cliente objetivo. Para lo anterior, debe cumplir con cada uno de los requisitos de la tabla 1.

Tabla 1

Aspecto	Definición	Requisito(s)	Soporte(s)
Producto Software, App móvil o Web Funcional, Validado y Vendible	Funcional Producto con un componente lógico o de negocio (Controlador), componente de presentación (Vista) y un componente de datos que permite realizar operaciones/tareas/transacciones requeridas por clientes y/o usuarios.	Disponibilidad El producto se encuentra disponible con las características necesarias para su uso por parte del cliente final y/o con acceso a través de una URL, una Tienda de Aplicaciones, o se encuentra instalado y funcionando en una Máquina Local.	Disponibilidad Aplicación web Demo: URL de acceso a la aplicación, con usuario y contraseña de prueba para verificar su funcionalidad. Aplicación móvil: URL de descarga en tiendas oficiales de aplicaciones.
	Validado El producto ha estado expuesto a uso en condiciones reales por un (1) segmento de cliente específico.	Uso El producto está en uso activo en mínimo diez (10) empresas correspondientes a su segmento de mercado.	Uso Registros en donde se evidencie el historial de uso del producto de al menos los últimos tres (3) meses.

Para lo cual, en este aspecto, cada empresa proponente debe presentar los soportes indicados de acuerdo a su modelo de negocio.

7.2.1.2. LICENCIAS, PERSIMOS Y AUTORIZACIONES

Adicional a lo anterior, hará parte de la propuesta técnica el documento que especifique la propiedad intelectual, sobre los productos, bienes y/o servicios contratados, derechos de autor, y derechos de explotación o en caso de ser una solución de software libre, la respectiva licencia que lo habilite.

7.2.1.3. EXPERIENCIA ESPECÍFICA DEL PROPONENTE

Se verificará que el producto de software (aplicativo móvil o web) propuesto por cada proponente ha sido comercializado y generado ventas en los últimos dos (2) años anteriores contados a partir de la fecha de cierre de la presente convocatoria; donde incluya las actividades de instalación/habilitación, capacitación y soporte del producto de software, acreditando el segmento de cliente definido, indicado por el proponente en el Anexo 2 – Ficha Técnica Habilitante.

Para esto deberá aportar 10 (DIEZ) CONTRATOS TERMINADOS o en EJECUCIÓN (máximo cinco (5) contratos en ejecución, cuya instalación/habilitación se encuentre 100% ejecutado, y para las actividades de capacitación y soporte se encuentre al 50% de ejecución).

7.2.2. REQUISITOS FINANCIEROS HABILITANTES

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

8. CONDICIONES DEL CONTRATO

8.1 FORMA DE PAGO

Se realizarán 3 pagos según el avance en la implementación de la solución en las fases definidas y en función del número de empresas beneficiadas a las que el proponente se compromete atender.

PRODUCTOS	PLAZO ENTREGA	% VALOR TOTAL DEL CONTRATO
INFORME 1: Entregar la documentación requerida que demuestre que el 100% de las empresas a impactar han concluido la Fase 1	Hasta 1 mes	30%
INFORME 2: 100% de las empresas a impactar finalizaron Fase 2 y Fase 3	Hasta mes 5	40%
INFORME 3: 100% de las empresas finalizaron la etapa de seguimiento e informe de cierre del proyecto. Fase 4 y Fase 5	Mes 8	30%

Para aprobación de cada solicitud de pago se deberá presentar:

- Soporte o informe presentado al interventor de los entregables.
- Informe de gestión de las actividades ejecutadas durante el período objeto del pago, el cual deberá contar con el Visto Bueno del Interventor.
- Registro documental digital, donde se pueda constatar la realización de las actividades propuestas en su plan de trabajo, sin perjuicio de la obligación de hacer llegar copias físicas a la supervisión y a LA CONTRATANTE de la versión finalmente aprobada, incluso después de realizado el pago.
- Previo a la realización de todos y cada uno de los pagos se deberá contar con el Visto Bueno del SUPERVISOR y la INTERVENTORÍA.
- Para los pagos, el CONTRATISTA deberá acreditar que 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, de todo el personal vinculado directamente a la prestación de servicio, incluido el personal independiente que preste sus servicios para la ejecución del contrato.

CADA CONTRATISTA debe 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 cierre, balance financiero y de ejecución / liquidación del contrato y las actividades que de él se deriven. Estos pagos deben soportarse con las certificaciones correspondientes.

NOTA: El porcentaje de deserción de MiPymes atendidas no podrá ser superior al DIEZ POR CIENTO (10%), sin embargo, si este porcentaje de deserción ocurre durante la fase 1, el CONTRATISTA deberá solicitar a la CONTRATANTE el reemplazo de las Mipymes hasta completar el número desertado y diligenciar el formato de cambio (Anexo 4), para que le sean asignadas un número igual de nuevas Mipymes.

NOTA 2: Si posterior a la finalización de la fase 2 llegase a desertar un porcentaje de las mipymes asignadas no superior al 10%, se le reconocerá al contratista un 20% del valor por mipyme atendida, que corresponde al valor ponderado de la fase 2. Con posterioridad a la finalización de la fase 3 no se le reconocerá ningún valor por mipyme desertada.

8.2 OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA

8.2.1 OBLIGACIONES GENERALES

Considerando el alcance de las actividades a desarrollar en el proyecto, la Vicepresidencia Técnica - Gerencia TIC, considera conveniente incorporar las siguientes obligaciones generales:

- Dar cumplimiento a cada una de las actividades y obligaciones descritas en el alcance del presente documento.
- Presentar toda la información requerida por la INTERVENTORIA o LA CONTRATANTE de conformidad con el Manual de INTERVENTORIA.

- Ejecutar el CONTRATO con todos los elementos necesarios para el cabal cumplimiento del mismo.
- Adelantar las actividades necesarias para dar cumplimiento al contrato, presentando un plan de trabajo y una programación para la ejecución del contrato, los cuales serán revisados y aprobados por la Interventoría con la suscripción del acta de inicio del contrato. Lo anterior representado de acuerdo a los instrumentos definidos por la metodología de gestión de Proyectos PMI, identificando actividades asociadas a los productos entregables concretos, duración, relaciones de precedencia entre actividades, y definición de la ruta crítica del proyecto.
- Atender las observaciones que se realicen a sus actividades en un plazo no mayor a 10 días hábiles, después de ser notificado.
- Acreditar que 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 Certificar el pago de los aportes de Pensión, Riesgos Laborales y de Caja de Compensación Familiar, y del CREE por encontrarse en los supuestos establecidos en la Reforma Tributaria (Ley 1607 de 2012 – Decreto 1828 de 2013), de todo el personal vinculado directamente a la consultoría, incluido el personal independiente que preste sus servicios para la ejecución de la consultoría.
- Suscribir las garantías para amparar el contrato, conforme a lo indicado.
- Responder, sin perjuicio de la respectiva garantía, por el cumplimiento y calidad de los servicios prestados, por el término previsto en el presente contrato.
- Responder ante terceros por los daños que se ocasionen y que provengan de causas que le sean imputables.
- Salvaguardar la información confidencial que obtenga o conozca en el desarrollo de sus actividades salvo requerimiento expreso de Autoridad competente.
- Entregar al SUPERVISOR del control de ejecución del contrato, el informe sobre las actividades ejecutadas, los informes que se soliciten sobre cualquier aspecto y/o resultados obtenidos en cada actividad encomendada cuando así se requiera.
- Suministrar personal conforme a lo establecido en el numeral 5.2.1 PERSONAL MINIMO Y DEDICACIONES MINIMAS del documento de estudios previos.
- Informar a la INTERVENTORIA de cualquier cambio de personal que el CONTRATISTA proponga, verificando que el trabajador o profesional nuevo cuente con iguales o superiores condiciones a las ofertadas por el CONTRATISTA, el cual deberá contar con previa aprobación de la INTERVENTORÍA y del SUPERVISOR DEL CONTRATO.

- Mantener el personal ofrecido, el cuál fue aprobado previo a la firma del acta de inicio del CONTRATO DE INTERVENTORÍA.
- Estudiar, cumplir y conocer la organización y normatividad vigente de la CONTRATANTE, para su aplicación en el CONTRATO en especial lo establecido en el Manual Operativo del Patrimonio Autónomo.
- Presentar a LA CONTRATANTE las modificaciones técnicas en procedimientos que sean convenientes para resolver problemas que pueden afectar el desarrollo del contrato, previo visto bueno de la INTERVENTORIA.
- Cumplir y atender las instrucciones impartidas por la CONTRATANTE y el CONTRATISTA DE INTERVENTORÍA, que en materia jurídica y legal se formulen.

Todas la que le apliquen para garantizar la ejecución del CONTRATO.

8.2.2 OBLIGACIONES ESPECÍFICAS

El proponente se compromete a entregar la documentación que soporta la ejecución de las actividades del proceso requeridas según las fases definidas.

- Presentar un plan de proyecto y planeación, para cada empresa en el que se especifiquen las actividades, tiempos y responsables de las mismas.
- Contactar a los representantes legales de las Mipyme y explicar el alcance del proyecto, solicitar al representante legal de la Mipyme atendida, la firma del acta de Iniciación.
- Entregar las actas de Iniciación y aceptación del proyecto por cada empresa atendida.
- Presentar los soportes de Instalación, configuración de la herramienta en cada empresa atendida.
- Presentar y Ejecutar el plan de capacitación, el cual debe tener contenidos, duración y memorias de la capacitación.
- Presentar soportes de capacitación y acompañamiento de cada Mipyme.
- Realizar seguimientos periódicos a las empresas atendidas, para solucionar casos de soporte u otros inconvenientes que manifieste la empresa atendida con el uso de la herramienta, se busca para garantizar el éxito del proyecto.
- Entregar dos videos, con el testimonio de los trabajadores de la empresa que sustente los casos de éxito de implementación de la solución tecnológica.
- Presentar los informes, soportes y evidencias que sean requeridos por la supervisión y/o interventoría del contrato.

9. INTERVENTORÍA

La Interventoría será ejecutada por la persona natural o jurídica que designe LA CONTRATANTE para tal fin, lo cual será oportunamente informado al CONTRATISTA. El interventor desempeñará las funciones previstas en el Contrato de Interventoría.

El CONTRATISTA, con el objeto de garantizar el adecuado seguimiento y control de sus actividades, está en la obligación de conocer las disposiciones del Contrato de Interventoría Integral.

10. GARANTÍAS

10.1 GARANTÍA DE SERIEDAD

El proponente sea persona natural o jurídica, nacional o extranjera, deberá constituir a su costa y presentar con su oferta una garantía de seriedad de la propuesta expedida por una Compañía de Seguros legalmente establecida y autorizada para funcionar en Colombia, a favor de entidades particulares, así:

La garantía de seriedad de la propuesta se debe constituir en los siguientes términos:

1. Fecha de Expedición: La fecha de expedición de la garantía presentada inicialmente con la propuesta deberá ser igual o anterior a la fecha y hora señalada para el cierre del presente proceso.
2. Amparos de la Garantía de Seriedad: La Garantía de Seriedad deberá cubrir los perjuicios derivados del incumplimiento del ofrecimiento.
3. Valor asegurado: La Garantía de Seriedad deberá ser equivalente al 10% del valor total del presupuesto ofertado del proyecto.
4. Vigencia: La Garantía de Seriedad deberá tener una vigencia de cuatro (4) meses contados a partir de la fecha prevista para el cierre del proceso y en caso de la prórroga del cierre, deberá constituirse a partir de la nueva fecha del cierre.
5. Asegurado/Beneficiario: El asegurado/beneficiario es el PATRIMONIO AUTÓNOMO DENOMINADO PA FINDETER PAF NIT 830.053.105-3
6. Tomador/Afianzado: La Garantía de Seriedad deberá tomarse con el nombre del proponente como figura en el documento de identidad y tratándose de consorcio o unión temporal a nombre de éste y no de su representante legal y deberá indicar los integrantes del mismo y su porcentaje de participación según conste en el documento de constitución.
7. Se debe aportar 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.

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 de acuerdo con los términos de referencia y sus respectivas adendas.

Cuando no se allegue la garantía de seriedad de la propuesta y/o esta no contenga los requerimientos de los términos de referencia, el proponente deberá aclarar o subsanar los mismos y remitir las modificaciones dentro del término perentorio que para el efecto fije la entidad CONTRATANTE, so pena de rechazo de la propuesta si no cumple.

Los proponentes no favorecidos con la adjudicación del contrato, una vez finalizado el proceso de selección, podrán presentar petición suscrita por el representante legal para que se le devuelva el original de la garantía de seriedad de la oferta.

10.2 GARANTÍA DE CUMPLIMIENTO

Con el objeto de respaldar el cumplimiento de todas y cada una de las obligaciones que surjan a cargo del CONTRATISTA frente a la entidad, por razón de la celebración y ejecución del contrato, el estudio previo

efectuado y la previsión de los posibles riesgos en la ejecución del mismo, el contratista deberá constituir las garantías a favor de Entidades Particulares “PATRIMONIO AUTÓNOMO DENOMINADO PA FINDETER PAF”, expedidas por una compañía de seguros legalmente constituida en Colombia, cuya póliza matriz se encuentre aprobada por la Superintendencia Financiera con los siguientes amparos, cobertura y vigencia:

10.3 GARANTÍAS PARA AMPARAR EL CONTRATO:

AMPARO	COBERTURA DE LA GARANTÍA	VIGENCIA
Cumplimiento del contrato	20% del valor del Contrato	Vigente por el plazo de ejecución del contrato y cuatro (4) meses mas
De Salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales	15% del valor del Contrato	Vigente por el plazo de ejecución del contrato y tres (3) años más.
Calidad del Servicio	20% del valor del Contrato	Vigente por tres (3) años desde la fecha de suscripción del acta de recibo final del contrato

La aprobación de las garantías por parte del Patrimonio Autónomo denominado PA FINDETER PAF 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.

Las garantías deberán aportarse para su aprobación acompañadas de los respectivos anexos y soportes de la misma y el respectivo soporte de pago de la prima correspondiente. No es de recibo la certificación de No expiración por falta de pago.

10.4 CLÁUSULA DE GESTIÓN DE RIESGOS

La Entidad considera necesario incluir el requisito de gestión de riesgos para el contratista en los siguientes términos:

GESTIÓN DE RIESGOS.

El Contratista previamente a la celebración del contrato ha 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, el Contratista se obliga 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 aplicables 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, el Contratista deberá presentar a FINDETER para su aprobación un documento que contenga la siguiente información como mínimo:

- i) 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 Contratista determina la tolerancia al riesgo que da lugar a la activación de las acciones de gestión de los riesgos.
- ii) Un Registro de Riesgos que debe incluir los riesgos identificados, las posibles respuestas, las causas de los riesgos, así como la calificación de los riesgos de acuerdo con la categorización definida en el Plan de Gestión del Riesgo.
- iii) Un Plan de Respuesta de Riesgos que debe incluir las acciones previstas para mitigar los riesgos incluidos en el Registro de Riesgos.

11. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Para efectos de la evaluación de los factores de escogencia se considerarán únicamente las propuestas HÁBILES, es decir aquellas que cumplan la totalidad de los requisitos habilitantes para la participación en el presente proceso.

En consecuencia, los proponentes NO HABILITADOS en los criterios habilitantes, NO SE EVALUARÁN NI SE TENDRÁN EN CUENTA SUS OFERTAS.

FACTOR DE CALIFICACIÓN	PUNTAJE
Cobertura Nacional, se otorgaran 4 puntos por cada región del país en la que el proponente se comprometa a atender presencialmente Mipymes. La cobertura debe ser coherente con la capacidad operativa de la empresa y el número de personas de su planta de personal que disponga para cada rol del proyecto.	20 puntos
Se otorgan 5 puntos si se puede acceder a la solución desde navegador web y app nativa.	5 puntos

Se otorga puntaje si la solución impacta transversalmente más de un área de la Empresa, según las definidas en el Modelo de Madurez Digital.	10 puntos
Se otorga puntaje si la aplicación permite mediante interfaz de usuario la importación y exportación de datos en archivos planos.	5 puntos
Se otorga puntaje para las empresas participantes de la iniciativa APPS.CO y que han culminado con éxito la fase de crecimiento y consolidación.	10 puntos
Se otorga puntaje si la solución es ECOMMERCE	10 puntos
<p>Número de Mipyme a atender. (Mínimo 25 mipymes por cada proponente) Se asignarán puntos de manera proporcional según el número de empresas a atender en la propuesta, otorgándose el máximo de 30 puntos para el proponente que presente la propuesta con el mayor número de empresas atendidas, el resto de ofertas habilitadas se ponderarán de acuerdo a ese valor, y de acuerdo a la siguiente fórmula:</p> $\text{Puntaje } i = \left(\left(\frac{100 * V_i}{V_{MAY}} \right) \right)$ <p>Dónde: V_{MAY} = Valor de la propuesta con el valor más alto de Mipymes a atender dentro de las propuestas habilitadas V_i = Valor de las propuestas de Mipymes a atender de cada una de las propuestas i que fueron habilitadas. i = Número de propuesta.</p> <p>Para la fórmula descrita se tendrá en cuenta hasta el quinto (5°) decimal del valor obtenido como puntaje.</p>	30 puntos
Propuesta Económica	10 puntos
TOTAL	100 puntos

13. GLOSARIO

App: Tipo de programa informático diseñado como herramienta para permitir a un usuario realizar diversos tipos de trabajos.

B2B: *Business-to-business* (B2B) es la transmisión de información referente a transacciones comerciales, normalmente utilizando tecnología.

B2C: Es la abreviatura de la expresión *Business-to-Consumer* («del negocio al consumidor», en inglés).

BPO&O : Tercerización de Procesos de Negocio

Capacitación: La capacitación se define como el conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal de la empresa respecto al uso de la solución software entregada.

E- Commerce: comercio electrónico o bien negocios por Internet o negocios online, consiste en la compra y venta de productos o de servicios a través de medios electrónicos, tales como Internet y otras redes informáticas.

Implementación: se refiere al proceso de puesta en marcha del software que el cliente ha recibido. Esto incluye el análisis de requisitos, configuraciones, optimizaciones, aprendizaje y uso.

MiPyme: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

MiPyme Vive Digital: Es la iniciativa del Ministerio TIC que promueve la transformación de los modelos de negocio de las Mipyme colombianas a partir del uso estratégico de la tecnología. Buscamos que las empresas del país pasen del Internet del consumo, al Internet de la productividad y emprendan la ruta digital.

Modelo de Madurez Digital: El Ministerio TIC desarrolló un Modelo 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).

Parametrización: Configuración o personalización de un aplicativo de software a los requerimientos de una empresa mediante el ajuste de ciertos parámetros preestablecidos en el aplicativo.

TIC: Tecnologías de la información y la comunicación.

Se anexan los siguientes documentos: CDP, matriz de riesgos, Modelo de Madurez Digital y Estudio de Mercado.

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: Ursula Solá de Hinestrosa
Coordinadora TIC - Vicepresidencia Técnica