

RESPUESTA A LAS OBSERVACIONES PRESENTADAS DENTRO DE LA CONVOCATORIA N° PAF-TIC-PS-008-2018

OBJETO: CONTRATAR UN (1) OPERADOR DE SERVICIO QUE CONTRIBUYA A FACILITAR EL ACCESO, USO Y APROPIACIÓN DEL COMERCIO ELECTRÓNICO EN LAS MIPYMES COLOMBIANAS, A TRAVÉS DE UNA SOLUCIÓN QUE LES PERMITA COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y EFECTUAR TRANSACCIONES EN LÍNEA DERIVADOS DEL CONVENIO INTERADMINISTRATIVO 1232 FONTIC- FINDETER.

A continuación se procede a responder a las observaciones sobre el Informe de Evaluación Técnica y Económica de la convocatoria PAF-TIC-PS-008-2018 publicado el 13 de noviembre de 2018.

A continuación, se proceden a responder las observaciones presentadas:

LUCIO ALFREDO RIVEROS - GEXTION GRUPO DE EXPERTOS EN GESTIÓN E INNOVACIÓN S.A.S - CORREO ELECTRÓNICO DEL 16 DE NOVIEMBRE A LAS 11:02 P.M.

Observación No. 1:

“1. La estrategia enfocada a Mipymes presentada por SERVIENTREGA no cumple con los requisitos mínimos para la vinculación de las empresas al proyecto tal como lo indican los TDR en el numeral 4.1.3 “El PROPONENTE deberá indicar en su propuesta cual será el mecanismo para captar las Mipymes que serán beneficiarias del proyecto, las cuales deben ser 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.

Ejemplos

a. Metodología:

Mecanismos para abordar y /o dar a conocer el contrato a entidades territoriales tales como, Gremios, Asociaciones, Cámaras de Comercio, Alcaldías, Gobernaciones, entre otros”

Ya que esta no es clara, ni detallada tal como fue presentada por GEXTION SAS, la cual garantiza la vinculación de las 2000 Mipyme al proyecto.

Dado lo anterior se solicita que los puntajes asignados sean reevaluados y se tengan en cuenta todos los criterios exigidos en los TDR.”

Respuesta:

Se le informa al interesado que, los Términos de Referencia de la convocatoria PAF-TIC-PS-008-2018 establecen la mecánica de evaluación del panel de expertos, en donde se enmarca que los integrantes del

panel podrán realizar las preguntas que consideren necesarias para definir su calificación, durante la presentación de los Proponentes.

Adicionalmente, la evaluación fue realizada por un panel de expertos designado para tal fin por EL PATRIMONIO AUTÓNOMO, el cual contó con la participación de un (1) funcionario delegado del MinTIC, un (1) delegado de FINDETER y un (1) experto externo en transformación digital empresarial.

Finalmente, fue potestad de los evaluadores designar la puntuación que consideraron pertinente de acuerdo, a la sustentación de las propuestas, a lo cual los expertos observaron sobre la propuesta del Proponente No. 3: GEXTION GRUPO DE EXPERTOS EN GESTIÓN E INNOVACIÓN S.A.S – GEXTION:

Sergio Zuluaga:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	GEXTIÓN	NIT
-----------------------	---------	-----

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	Rango de evaluación				Observaciones	
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10	4	10	8	6	4	2	No se realizó una presentación en detalle de la estrategia, por lo tanto no se puede evidenciar la potencial efectividad de la misma ni el valor generado para los
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	4,8	8	6,4	4,8	3,2	1,6	Propuesta sobre supuestos de difícil implementación
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7	4,2	7	5,6	4,2	2,8	1,4	No se identifica una intención explícita de sectorización en el despliegue de estrategia.

Oscar Castillo:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	GEXTIÓN	NIT	
------------------------------	----------------	------------	--

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	Rango de evaluación					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10	6	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
			10	8	6	4	2	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	4,8	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Se indicaron 5 regiones con presencia de parte del proponente, sin embargo pese a la presentación de las etapas para la captación de las mipyme no se logró determinar las actividades que permitieran una captación efectiva
			8	6,4	4,8	3,2	1,6	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7	1,4	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	No se presentó metodología para este ítem.
			7	5,6	4,2	2,8	1,4	

Alba Liliana Jaimes:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	Gextion	NIT	900.299.685-3
------------------------------	----------------	------------	----------------------

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	Rango de evaluación					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10	4	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	No se garantiza la vinculación ágil y masiva con está metodología
			10	8	6	4	2	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	4,8	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Pesé a tener presencia en cinco (5) ciudades no se puede garantizar este punto. Todo es bajo supuestos
			8	6,4	4,8	3,2	1,6	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7	2,8	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	No se presentó
			7	5,6	4,2	2,8	1,4	

Para el Proponente No. 2: SERVIENTREGA S.A.S:

Sergio Zuluaga:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	SERVIENTREGA	NIT	
------------------------------	--------------	-----	--

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	Rango de evaluación					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10	6	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Aunque cuentan con el músculo y posicionamiento de servientrega, no se realizó una presentación en detalle de la estrategia, por lo tanto no se puede avigiliar la potencial efectividad de la misma
			10	8	6	4	2	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	6	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Se apalancará en su estructura empresarial.
			8	6,4	4,8	3,2	1,6	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7	2,8	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	No se identifica una intención explícita de sectorización en el despliegue de estrategia.
			7	5,6	4,2	2,8	1,4	

Oscar Castillo:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	SERVIENTREGA	NIT	
------------------------------	--------------	-----	--

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	Rango de evaluación					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mipymes	10	6	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Aunque cuentan con el músculo y posicionamiento de servientrega, no se realizó una presentación en detalle de la estrategia, por lo tanto no se puede avigiliar la potencial efectividad de la misma
			10	8	6	4	2	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	6	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Se apalancará en su estructura empresarial.
			8	6,4	4,8	3,2	1,6	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mipyme a beneficiar	7	2,8	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	No se identifica una intención explícita de sectorización en el despliegue de estrategia.
			7	5,6	4,2	2,8	1,4	

Alba Liliana Jaimes:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	Servientrega S.A.	NIT	860.512.330-3
-----------------------	-------------------	-----	---------------

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	Rango de evaluación					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
La metodología presentada en la propuesta garantiza la vinculación ágil y masiva de Mpymes	10	10	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Se apoyan en el portal y las redes sociales de la Servientrega. Publicaciones en los centros de soluciones. Clientes corporativos, fundaciones y eventos (poseen base de datos)
			10	8	6	4	2	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la regionalización del proyecto	8	8	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Presencia en 1.216 poblaciones
			8	6,4	4,8	3,2	1,6	
El PROPONENTE garantiza en la metodología incluida en su propuesta la diversificación sectorial de las Mpyme a beneficiar	7	7	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Clasificación en sectores ya estructurados (comercio, servicios, industria y gobierno)
			7	5,6	4,2	2,8	1,4	

Por lo tanto, como se indicó, los Proponentes que superaran los requisitos habilitantes de orden técnico debían sustentar dichas características, plan de trabajo, y demás aspectos planteados en su propuesta ante el panel de expertos.

Finalmente, NO se acoge su observación de reevaluar los puntajes asignados.

Observación No. 2:

“2. Solicitamos sea revisada la evaluación técnica del componente de Logística presentado por GEXTION SAS en comparación con la propuesta presentada por SERVIENTREGA en los valores agregados basados en lo siguiente:

GEXTION SAS ofrece los mismos servicios que ofrece SERVIENTREGA como se puede evidenciar a continuación

SERVIENTREGA



GEXTION SAS



SERVIENTREGA

VALOR AGREGADO

OMICANAL

Tenemos múltiples canales para consultar el estado de los envíos, Aplicación móvil Servientrega, Redes sociales (Facebook y twitter), porta Web y reportes de Sisdinet (sistema de información para nuestros clientes corporativos).



Por ti moviéramos al mundo.

GEXTION SAS



SERVIENTREGA

VALOR COMPETITIVO

IN COMPANY (EQUIPO DE TRABAJO)
Servientrega agrega la instalación de un In Company, el cual incluye la instalación de nuestro sistema de información Sisinet y la disponibilidad de un equipo de trabajo competente, para atender todos los requerimientos del cliente. Este valor depende del volumen de facturación mes, generado por envíos.

Nuestro centro de soluciones In Company está en la capacidad de asesorar y orientar en soluciones integrales que lo beneficien de acuerdo a las necesidades de logística y comunicación de su operación, garantizando el correcto manejo de la correspondencia y mensajería, generando valor agregado. Permitiendo garantizar el cumplimiento de los objetivos fijados entre las partes y realizando la Coordinación de Recursos para el Transporte de Mercancías.



Por ti moveremos al mundo.

GEXTION SAS



SERVIENTREGA

VALOR AGREGADO

CALL CENTER:

Contamos con un Call center propio y otros con operadores expertos dentro de este sector, lo cual nos da la capacidad operativa de recibir las llamadas para atender los requerimientos. Sin embargo nuestro primer canal de comunicación corresponderá al In Company, centro de operación preferiblemente ubicado en el centro de almacenamiento nacional principal.

Servientrega pondrá a disposición asesor de servicio al cliente, quien estará atento a dar solución a todas las preguntas del cliente (estará ubicado en las instalaciones del transportador)



Por ti moveremos al mundo.

GEXTION SAS



SERVIENTREGA

VALOR AGREGADO

CONFIRMACIONES EN LÍNEA.
Esta plataforma nos permite que en el momento de llegar al destinatario, si no lo ubicamos o se presenta alguna novedad; nos contactemos con el destinatario o remitente para asegurar la entrega, toda la comunicación queda grabada y se deja registro de las operaciones. Con esta llamada podríamos conectarnos con una línea de soporte de CLARO que dé solución a las novedades presentadas.



Confirmación en Línea



Por ti moviéramos al mundo.

GEXTION SAS

Gextion | PROPUESTA DIFERENCIAL PARA LAS MIPYME



40% 60%
para Mipymes beneficiarias

Creación de cuenta
dispersión de 1 día.

GPS.
Proceso de trazabilidad y tecnologías de georreferenciación y geolocalización.

Recolección sin costo
puerta a puerta.

Atención al usuario 24/7

SERVIENTREGA

VALOR AGREGADO

MATERIAL DE EMPAQUE SOBREPORTE
Para el retorno de los documentos diligenciados por el cliente destinatario.
Nuestra selección SOBREPORTE es un Servicio especializado para el manejo de documentos que requieren retorno inmediato por parte del destinatario. Contamos con una bolsa plástica para el empaque de estos documentos, enfocados a asegurar la preservación de su contenido.

BOLSA DE SEGURO
Esta bolsa es sellada en el momento del alistamiento y es entregada al destinatario tal cual como se recibe, cuenta con elementos de seguridad que permiten evidenciar si el contenido ha sido manipulado.
*Ver especificaciones




GEXTION SAS



SERVIENTREGA



GEXTION SAS



SERVIENTREGA

VALOR AGREGADO

FACTOR DE COMPETITIVIDAD MULTIEMPAQUE.

tenemos un equipo de colaboradores expertos en materiales de empaque, que brinda asesoría y acompañamiento a nuestros clientes. Contamos con un manual de empaque y embalaje para mitigar los riesgos e implementar los controles que aseguren el adecuado manejo de los productos transportados



Por ti moveremos al mundo.

GEXTION SAS



SERVIENTREGA

VALOR AGREGADO

INTENTOS DE ENTREGA

1. Primer intento de entrega
2. Proceso de confirmaciones (georreferenciación y verificación de datos)
3. Segundo Intento de entrega
4. Devolución al remitente



Por ti
moviéramos
al mundo.

GEXTION SAS



SERVIENTREGA

VALOR AGREGADO

GREEN MOBILE

Contamos con plataformas móviles que nos permiten reportar en línea los envíos entregados. Adicionalmente en Bogotá tenemos implementada la nueva APP Green Mobile (cobertura en Bogotá), con la cual en el proceso de distribución tenemos la capacidad de capturar fotografías, prueba de entrega, documentos y firma digital del destinatario. (para las demás regionales contamos con datamovil)

GREEN MOBILE

Green Mobile es un software en Android que permite registrar la gestión de los colaboradores de campo, parametrización y/o firma digital de los envíos, así como también el estado de los envíos y sus transferencias en línea con el sistema de procesamiento.



Por ti
moviéramos
al mundo.

GEXTION SAS

Gextion | **CARACTERÍSTICAS NUESTROS ALIADOS**



<p>Integración API y sms de aviso</p> 	<p>Monitoreo de envíos en tiempo real.</p> <p>Notificaciones SMS, Email</p>	<p>Tiempos de entrega de 3 - 5 días Nacional</p>	<p>+200 países</p> <p>Cobertura en todo el territorio nacional.</p> <p>Máximo 1 día hábil de recogida</p>	<p>Parametrización de la plataforma.</p> <p>Automatización de Contingencias logísticas.</p>	<p>Recogida en puntos de servicio</p> <p>Pago contra entrega</p>
--	--	---	--	--	---

SERVIENTREGA

Grupo de expertos en gestión e innovación

VALOR COMPETITIVO

LOGÍSTICA INVERSA
Contamos con múltiples alternativas para atender las devoluciones del producto. El Destinatario podrá acercarse a uno de nuestros 3.725 Centros de Soluciones, donde podrá entregar el producto devuelto y allí realizar la cancelación de este servicio

LOGÍSTICA INVERSA → Impresión en sitio.
Mediante un proceso de recolección, la guía se imprime en sitio. Ver vídeo que se adjunta en la propuesta



Por ti
moviéremos
al mundo.

GEXTION SAS



SERVIENTREGA

Grupo de expertos en gestión e innovación

VALOR COMPETITIVO

RETORNO DIGITAL

El destinatario podrá solicitar este servicio, donde se radican sus factura al destinatario y las devolvemos firmadas físicas o virtuales. Tiene costo adicional a la tarifa

RETORNO DIGITAL: En el momento en que el destinatario firma algunos documentos, Servientrega en el momento de la entrega, pedirá la firma, escanea los documentos y los cargará a nuestra plataforma de información, desde el cual el cliente los puede consultar y descargar.

Por ti moveremos al mundo.

Lo anterior no es un valor agregado

GEXTION SAS

Gextion | PROPUESTA DIFERENCIAL PARA LAS MIPYME

40% 60%
para Mipymes beneficiarias

Creación de cuenta
dispersión de 1 día.

GPS.
Proceso de trazabilidad y tecnologías de georreferenciación y geolocalización.

Recolección sin costo puerta a puerta.

Atención al usuario 24/7

SERVIENTREGA



Lo anterior no es un valor agregado para la Mipyme, no se ve el beneficio real al proyecto

GEXTION SAS

Gextion
Management & Innovation Consulting

PROPUESTA DIFERENCIAL PARA LAS MIPYME

Servi, PostRed, cadena

- 40% 60% para Mipymes beneficiarias
- Creación de cuenta dispersión de 1 día.
- GPS. Proceso de trazabilidad y tecnologías de georreferenciación y geolocalización.
- Recolección sin costo puerta a puerta.
- Atención al usuario 24/7

SERVIENTREGA

Grupo de expertos en gestión e innovación



Lo anterior no es un valor agregado para todo el proyecto, ya que lo limitan a Bogotá

GEXTION SAS

Gextion | **CARACTERÍSTICAS NUESTROS ALIADOS**



- Integración API y sms de envío**
- Monitoreo de envíos en tiempo real.**
Notificaciones SMS, Email
- Tiempos de entrega de 3-5 días Nacional**
- +200 países**
Cobertura en todo el territorio nacional.
Máximo 1 día hábil de recogida
- Parametrización de la plataforma.**
Automatización de Contingencias logísticas.
- Recogida en puntos de servicio**
Pago contra entrega

SERVIENTREGA

Grupo de expertos en gestión e innovación



GEXTION SAS



Dado lo anterior solicitamos que el puntaje dado a SERVIENTREGA sea revisado y ajustado a la propuesta de GEXTION SAS, ya que como se puede evidenciar nuestra propuesta ofrece los mismos servicios.”

Respuesta:

Se reitera al interesado que, los Términos de Referencia de la convocatoria PAF-TIC-PS-008-2018 establecen la mecánica de evaluación del panel de expertos, en donde se enmarca que los integrantes del panel podrán

realizar las preguntas que consideren necesarias para definir su calificación, durante la presentación de los Proponentes.

Adicionalmente, la evaluación fue realizada por un panel de expertos designado para tal fin por EL PATRIMONIO AUTÓNOMO, el cual contó con la participación de un (1) funcionario delegado del MinTIC, un (1) delegado de FINDETER y un (1) experto externo en transformación digital empresarial.

Finalmente, fue potestad de los evaluadores designar la puntuación que consideraron pertinente de acuerdo, a la sustentación de las propuestas, a lo cual los expertos observaron sobre la propuesta del Proponente No. 3: GEXTION GRUPO DE EXPERTOS EN GESTIÓN E INNOVACIÓN S.A.S – GEXTION:

Sergio Zuluaga:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	GEXTIÓN	NIT
------------------------------	---------	-----

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	Observaciones					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	6	10	8	6	4	2	El proyecto presenta una propuesta de valor de difícil implementación para las mipymes colombianas, en especial para los procesos de crecimiento o apropiación.
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	2,8	7	5,6	4,2	2,8	1,4	La propuesta no presenta una generación de confianza mayor para las clientes
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	4,8	8	6,4	4,8	3,2	1,6	Son acordes a la realidad del mercado pero no presentan diferencial mayor.

Oscar Castillo:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	GEXTIÓN	NIT
------------------------------	---------	-----

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	Observaciones					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	4	10	8	6	4	2	Se pudo determinar que algunos valores agregados presentados en la propuesta, hacían parte de los requerimientos de la convocatoria, por ende no se pudo determinar con claridad como contribuían al posicionamiento y desarrollo de las Mipyme beneficiarias.
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	4,2	7	5,6	4,2	2,8	1,4	No se logró identificar valor agregado hacia el cliente final.
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	3,2	8	6,4	4,8	3,2	1,6	En la presentación de la propuesta no se presentaron los costos asociados a este ítem

Alba Liliana Jaimes:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	Gestión	NIT	900.299.685-3
------------------------------	---------	------------	---------------

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	Observaciones					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	6	10	8	6	4	2	Dentro de los valores agregados presentados se encontraron algunos requeridos dentro de los términos
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	4,2	7	5,6	4,2	2,8	1,4	No necesariamente los valores agregados generan confianza
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	4,8	8	6,4	4,8	3,2	1,6	No son del todo razonables

Y para el Proponente No. 2: SERVIENTREGA S.A.S:

Sergio Zuluaga:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	SERVIENTREGA	NIT	
------------------------------	--------------	------------	--

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	Observaciones					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	6	10	8	6	4	2	Aunque la propuesta genera valor para las empresas, no se logra identificar qué beneficios hay que sean diferenciales para las empresas del proyecto vs. la externas.
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	7	7	5,6	4,2	2,8	1,4	La propuesta presenta una generación de confianza al contar con el apoyo de Servientrega.
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	3,2	8	6,4	4,8	3,2	1,6	No existe claridad sobre los costos asociados al ítem. Aducen estar en negociación.

Oscar Castillo:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	SERVIENTREGA	NIT	
------------------------------	--------------	-----	--

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	Observaciones					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	4	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	El proponente planteó una serie de ítems dentro de su componente logístico como valores agregados, no obstante no se evidenció con claridad cuales serían los que harían parte del proyecto y en que momento las mipyme podrían disponer de ellos.
			10	8	6	4	2	
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	4,2	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Teniendo en cuenta que no se dio claridad en los valores agregados que serían otorgados a las mipyme, no se puede determinar con claridad los niveles de confianza de los clientes asociados a este.
			7	5,6	4,2	2,8	1,4	
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	3,2	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	En la presentación de la propuesta no se presentaron los costos asociados a este ítem
			8	6,4	4,8	3,2	1,6	

Alba Liliana Jaimés:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	Servientrega S.A.	NIT	860.512.330-3
------------------------------	-------------------	-----	---------------

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	Observaciones					Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Los valores agregados, incluidos por el proponente, generan beneficios en la transformación de las Mipyme hacia su canal de ventas electrónico (Comercial)	10	6	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Se ofrece: Seguimiento de envíos a través de redes sociales. In company (equipo de trabajo). Call center.
			10	8	6	4	2	
Los valores agregados proporcionan un nivel de confianza mayor al cliente final (Técnico)	7	4,2	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Material de empaque sobrepote y bolsas de seguridad con costo. Asesoría en empaque. Retorno digital con costo adicional.
			7	5,6	4,2	2,8	1,4	
Los costos presentados en el formato "Valores Agregados" son razonables frente a la realidad del mercado (Técnico)	8	4,8	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Ecoentrega. Hora aproximada de entrega. Pero no son exclusivos para esta convocatoria
			8	6,4	4,8	3,2	1,6	

Por lo tanto, como se indicó, los Proponentes que superaran los requisitos habilitantes de orden técnico debían sustentar dichas características, plan de trabajo, y demás aspectos planteados en su propuesta ante el panel de expertos.

Finalmente, NO se acoge su observación de reevaluar los puntajes asignados.

Observación No. 3:

“3. La plataforma KOOMO es totalmente intuitiva por las siguientes razones

La plataforma Koomo ofrece una experiencia de usuario intuitiva adaptada al nivel de madurez de cada empresa. Para las empresas pequeñas existe la solución Koomo Lite, con funcionalidades básicas y muy intuitivas, que permiten que el empresario sea autónomo en el uso. Para las grandes empresas, existe la solución Koomo Enterprise, con funcionalidades avanzadas que requieren un nivel de soporte mayor. Koomo ofrece una ruta de crecimiento de las empresas, con la posibilidad de activar las funcionalidades avanzadas en el momento en que la empresa así lo requiera.

Para demostrar lo anterior, se creó una Tienda Online en presencia del Panel de Expertos, donde se mostraba cómo la plataforma Koomo Lite guiaba al usuario inexperto a través de unas preguntas básicas, en la creación de una tienda online y éste lograba publicar sus primeros productos de manera autónoma.

La plataforma Koomo Lite tiene una experiencia de usuario (UX) similar a Shopify, la cuál es la plataforma más intuitiva en el mercado

Dado lo anterior solicitamos que en el Componente 2: Web Shop / Marketing Digital, en el ítem La plataforma de comercio electrónico presentada ofrece una experiencia de usuario intuitiva sea calificada con el mayor puntaje dado, es decir 2,5”

Respuesta:

Se reitera al interesado que, fue potestad de los evaluadores designar la puntuación que consideraron pertinente de acuerdo, a la sustentación de las propuestas, a lo cual los expertos observaron sobre la propuesta del Proponente No. 3: GEXTION GRUPO DE EXPERTOS EN GESTIÓN E INNOVACIÓN S.A.S – GEXTION:

Sergio Zuluaga:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	GEXTIÓN	NIT
-----------------------	---------	-----

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	Rango de evaluación					
Componente 2: Web Shop / Marketing Digital								Observaciones
			Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
La plataforma de comercio electrónico presentada ofrece una experiencia de usuario intuitiva	2,5	2	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Sin diferencial mayor entre las opciones de mercado. No es clara la transición entre la versión lite y enterprise lo que puede generar complejidades y confusión en la implementación para las mipymes.
			2,5	2	1,5	1	0,5	
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	1,5	1,5	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	No se profundiza en este aspecto y se tiende a subestimar el esfuerzo requerido para lograr la apropiación, posicionamiento e implementación de las tecnologías y del modelo. Se basa sobre supuestos distantes de la realidad empresarial
			2,5	2	1,5	1	0,5	
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	1,5	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Se subestima el esfuerzo requerido para lograr la apropiación e implementación del proyecto. No se especificó metodología, canales o procesos a profundidad. Hay riesgo en la implementación de los procesos de acompañamiento descritos brevemente.
			2,5	2	1,5	1	0,5	

Oscar Castillo:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	GEXTIÓN	NIT	
------------------------------	---------	-----	--

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	Rango de evaluación					
Componente 2: Web Shop / Marketing Digital								
La plataforma de comercio electrónico presentada ofrece una experiencia de usuario intuitiva	2,5	1	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Dado que no se logró que la plataforma se pudiera adecuar al idioma español para su parametrización, se considera que teniendo en cuenta el público objetivo no cumple con una experiencia de usuario intuitiva.
			2,5	2	1,5	1	0,5	
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	2	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
			2,5	2	1,5	1	0,5	
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	1	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	No se pudo establecer el mecanismo que se desarrollaría con las mipyme para abordar cada uno de los componentes de la plataforma presentada, lo anterior partiendo de la visualización de la complejidad de la misma, donde se deberían buscar mecanismos más apropiados para abordar el tipo de población a beneficiar.
			2,5	2	1,5	1	0,5	

Alba Liliana Jaimes:

NOMBRE/ RAZÓN SOCIAL:	Gextion	NIT	900.299.685-3
------------------------------	---------	-----	---------------

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	Rango de evaluación					
Componente 2: Web Shop / Marketing Digital								
La plataforma de comercio electrónico presentada ofrece una experiencia de usuario intuitiva	2,5	2	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Plataforma Koomon es intuitiva en el idioma inglés
			2,5	2	1,5	1	0,5	
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	2	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	Plan de marketing con cuatro (4) componentes en las dos (2) versiones de la plataforma (lite - Enterprise)
			2,5	2	1,5	1	0,5	
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	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Indeciso	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	eLearning (teórica) Herramienta (práctica) Gestión del conocimiento (Visita a la empresa cada dos meses) - mesa de ayuda Formación+práctica+G componente humano Contenidos de acuerdo con las temáticas
			2,5	2	1,5	1	0,5	

Por lo tanto, como se indicó, los Proponentes que superaran los requisitos habilitantes de orden técnico debían sustentar dichas características, plan de trabajo, y demás aspectos planteados en su propuesta ante el panel de expertos.

Finalmente, NO se acoge su observación de reevaluar los puntajes asignados.

Observación No. 4:

“4. Los mecanismos de transferencia utilizados por GEXTION SAS son más relevantes que el de los otros oferentes, dado que incluimos las diferentes estrategias como se evidencia a continuación



Los otros oferentes se enfocan únicamente a plataforma E- learning, por lo cual solicitamos que el puntaje asignado en cada uno de los componentes se evaluado con 2,5 y se ajusten los valores asignados a los otros proponentes de una manera objetiva”

Respuesta:

Se reitera al interesado que, los Términos de Referencia de la convocatoria PAF-TIC-PS-008-2018 establecen la mecánica de evaluación del panel de expertos, en donde se enmarca que los integrantes del panel podrán realizar las preguntas que consideren necesarias para definir su calificación, durante la presentación de los Proponentes.

Finalmente, fue potestad de los evaluadores designar la puntuación que consideraron pertinente de acuerdo, a la sustentación de las propuestas, a lo cual los expertos observaron sobre la propuesta del Proponente No. 3: GEXTION GRUPO DE EXPERTOS EN GESTIÓN E INNOVACIÓN S.A.S – GEXTION, como se evidencia en la respuesta del punto anterior.

Por lo tanto, como se indicó, los Proponentes que superaran los requisitos habilitantes de orden técnico debían sustentar dichas características, plan de trabajo, y demás aspectos planteados en su propuesta ante el panel de expertos.

Finalmente, NO se acoge su observación de reevaluar los puntajes asignados.

Observación no. 5:

“5. Por otro lado y basados en lo anterior, se evidencia que la evaluación efectuada carece de toda objetividad, sin tener en cuenta las características técnicas y servicios ofrecidos por la propuesta de GEXTION SAS y que además no se realizó una comparación real con los otros proponentes, con lo cual se demuestra que no solo es subjetiva, sino que también se tiende a favorecer a uno de los oferentes, algo que se demuestra al totalizar los puntajes asignados en donde los demás oferentes no alcanzamos a llegar a los 60 puntos necesarios para

que al sumar los 10 puntos restantes de la propuesta económica, como mínimo pudiésemos alcanzar los 70 puntos necesarios para ser considerados en la adjudicación de la propuesta (de acuerdo a lo mencionado en el numeral 4.1.4 MECANICA DE EVALUACION PANEL DE EXPERTOS).

CRITERIO DE EVALUACIÓN	PUNTAJE MÁXIMO	Unión Temporal Comercio Electrónico Mipymes	Servientrega S.A.	Grupo de Expertos en gestión e innovación S.A.S. - Gextion
Presentación de la propuesta ante panel de expertos	40	28,5	29,3	28,2
Valores Agregados de la Propuesta	25	14,3	14,2	13,3
Estrategia enfocada en MIPymes	25	14,6	17,5	12,3
Total sin Propuesta Económica		57,4	61,1	53,8
Propuesta Económica	10	Aún no se aplican formulas	Aún no se aplican formulas	Aún no se aplican formulas
TOTAL	100			

Por lo cual se solicita que las propuestas sean evaluadas nuevamente, teniendo en cuenta todos los criterios técnicos de una manera objetiva e imparcial"

Respuesta:

Ser le informa al interesado que, los procedimientos de contratación del PATRIMONIO AUTÓNOMO PAF FINDETER, les aplica el régimen de derecho privado, es decir, las normas del derecho civil y comercial. Es así como, los términos de referencia que rigen esta convocatoria, fijan los lineamientos, condiciones y parámetros que garanticen la selección objetiva, la pluralidad de oferentes, el debido proceso, la oferta más favorable, entre otros aspectos fundamentales, para atender las necesidades que se pretenden satisfacer; y a estas condiciones, deben sujetarse todos los proponentes en participar en la convocatoria, en igualdad de condiciones.

Ahora bien, la convocatoria PAF-TIC-008-2018 parte de un procedimiento reglado, a través del cual, el patrimonio autónomo busca la prestación de unos servicios especializados, cuyos requisitos y condiciones se establecen en los términos de referencia. Estos, constituyen las reglas y condiciones preestablecidas y, con efectos obligatorios para quienes pretendan participar, elaborados para disciplinar las etapas del proceso de selección y el contrato a suscribir.

Finalmente, NO se acoge su observación de realizar nuevamente el panel de expertos para evaluar las Propuestas.

PATRIMONIO AUTÓNOMO DENOMINADO PA FINDETER PAF