

CONCURSO CERRADO DE MENOR CUANTIA DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL MANUAL DE CONTRATACIÓN DE UP HOLDING S.A.S

1. DATOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN.

- **Tipo de Presupuesto Asignado:** FCTEI
- **Nombre de Proyecto o de la Necesidad que se incluyó en el Plan Anual de Adquisiciones:** DESARROLLO DE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN CON ÉNFASIS EN BIODIVERSIDAD PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO ECONOMÍA NARANJA AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL QUE APALANQUEN LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DEL META
- **Código BPIN No.** BPIN 2021000100183

2. DATOS DE LA CONTRATACIÓN

- **Fecha de elaboración del estudio previo:** (22/03/2022)
- **Dependencia solicitante:** Gerencia UP HOLDING
- **Tipo de Contrato:** Prestación de servicios **Otro:** N/A.

3. ELEMENTOS DEL ESTUDIO (Artículo 2.2.1.1.2.1.1 del Decreto 1082 DE 2015).

3.1. Descripción de la necesidad que se pretende satisfacer con el proceso de contratación:

El Acto legislativo 05 del 26 de diciembre de 2019, por el cual se modifica el artículo 361 de la Constitución Política, indica en su artículo 1°, que dentro de la distribución de los ingresos corrientes del Sistema General de Regalías destinarán un “10% para la inversión en ciencia, tecnología e innovación, a través de convocatorias públicas, abiertas, y competitivas, en los términos que defina la ley que desarrolle el Sistema, de los cuales, mínimo dos (2) puntos porcentuales se destinarán a investigación o inversión de proyectos de ciencia, tecnología e innovación en asuntos relacionados o con incidencia sobre el ambiente y el desarrollo sostenible”.

Que la Ley 2056 del 30 de septiembre de 2020, por medio del cual se regula lo previsto en el artículo 361 de la Constitución Política relativo a los programas y proyectos de inversión que se financiarán con recursos de la Asignación para la Ciencia, Tecnología e Innovación del SGR, definió en su artículo 54 que los proyectos de inversión en que pretendan ser financiados con los recursos de la Asignación para la Ciencia, Tecnología e Innovación, podrán ser presentados por las entidades públicas o privadas que hagan parte del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Que el artículo 56 de la citada Ley señala “La aprobación de los términos de referencia de las convocatorias públicas, abiertas y competitivas, la viabilidad, priorización y aprobación de los proyectos de inversión de la Asignación para la Ciencia, Tecnología e Innovación, estarán a cargo del Órgano Colegiado de Administración y Decisión de Ciencia, Tecnología e Innovación”.

Que el artículo 37 Ibidem, indica en su párrafo primero “El ejecutor garantizará la correcta ejecución de los recursos asignados al proyecto de inversión, así como el suministro y registro de la información requerida por el Sistema de Seguimiento, Evaluación y Control”.

Que el artículo 27 Ibidem, establece “Giro de las regalías. Los órganos y demás entidades designadas como ejecutoras de recursos del Sistema General de Regalías deberán hacer uso del Sistema de Presupuesto y Giro de Regalías (SPGR) para realizar la gestión de ejecución de estos recursos y ordenar el pago de las obligaciones legalmente adquiridas directamente desde la cuenta única del Sistema General de Regalías a las cuentas bancarias de los destinatarios finales”

(...)

“PARÁGRAFO PRIMERO. Cuando las entidades designadas como ejecutoras de los proyectos de inversión de los recursos provenientes de la Asignación para la Ciencia, Tecnología e Innovación sean de naturaleza jurídica privada, el Ministerio de Ciencia, Tecnología e innovación autorizará el giro de los recursos”

Así mismo, el artículo 2.1.1.3.6 del Decreto 1821 de 2020 define que “Mediante acto administrativo del jefe de las entidades a que se refiere el artículo 141 de la Ley 2056 de 2020 o la entidad designada como ejecutora del proyecto se incorporará al respectivo capítulo presupuestal independiente con cargo a los recursos del Sistema General de Regalías.

Esta incorporación se adelantará en un capítulo independiente del presupuesto del respectivo órgano o entidad, una vez se asignen los recursos con cargo al porcentaje destinado para el funcionamiento del Sistema o cuando se acepte la designación como ejecutor de un proyecto, designación que será adelantada por la instancia correspondiente.

Los ingresos y gastos incorporados en el capítulo independiente del presupuesto de cada órgano o entidad designada como ejecutora tendrán para todos los efectos fiscales, una vigencia igual a la del presupuesto bienal del Sistema General de Regalías. Así mismo, utilizarán la estructura del capítulo presupuestal independiente definida en el catálogo de clasificación presupuestal al que se refiere el presente Decreto”

Que teniendo en cuenta que la entidad **UP HOLDING S.A.S** es una entidad de naturaleza jurídica privada, corresponde adelantar la incorporación de recursos a través de un acta de la junta o asamblea o el órgano que haga sus veces, de conformidad con lo señalado por el inciso 4 del artículo 160 de la Ley 2056 de 2020.

Que mediante artículo 17 del Acuerdo No. 12 del 22 de diciembre de 2021, publicado en la página web del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, el Órgano Colegiado de Administración y Decisión (OCAD) de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTel) del Sistema General de Regalías (SGR), viabilizó, priorizó y aprobó el proyecto BPIN 2021000100183 denominado “**DESARROLLO DE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN CON ÉNFASIS EN BIODIVERSIDAD PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO ECONOMÍA NARANJA AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL QUE APALANQUEN LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DEL META**”. Así mismo designó como entidad ejecutora a **UP HOLDING S.A.S**, con el siguiente esquema financiero:

Código BPIN	BPIN 2021000100183		
Nombre del proyecto	DESARROLLO DE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN CON ÉNFASIS EN BIODIVERSIDAD PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO ECONOMÍA NARANJA AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL QUE APALANQUEN LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DEL META”.		
Entidad ejecutora	UP HOLDING SAS		
Tiempo de ejecución (meses)	18		
ENTIDAD	VALOR FINANCIADO POR SGR - ACTel	VALOR FINANCIADO POR OTRAS FUENTES	VALOR TOTAL
Instancia designada como ejecutora del proyecto UP HOLDING SAS:	\$10.110.200.450,00	\$388.357.050,40	\$10.498.557.500,40
TOTALES	\$10.110.200.450,00	\$388.357.050,40	\$10.498.557.500,40

Que mediante acta de asamblea de junta directiva N° 10-2022 del 13 de enero de 2022, UP HOLDING SAS, realizó la incorporación de los recursos del proyecto de inversión.

Que mediante oficio de fecha 04 de febrero de 2022, se notificó a la entidad ejecutora el cumplimiento de requisitos del proyecto de inversión.

Que mediante Acta de junta directiva se ordena la apertura del gasto de la contratación de fecha 25 de febrero de 2022 del proyecto de inversión para la contratación de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión.

El proyecto **DESARROLLO DE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN CON ÉNFASIS EN BIODIVERSIDAD PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO ECONOMÍA NARANJA AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL QUE APALANQUEN LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DEL META BPIN 2021000100183**, contribuye al siguiente plan de desarrollo:

- **Contribución al Plan Nacional de Desarrollo**

PLAN	(2018-2022) Pacto por Colombia, pacto por la equidad
PACTO	II. Pacto por el emprendimiento, la formalización y la productividad: una economía dinámica, incluyente y sostenible que potencie todos nuestros talentos
LINEA	2. Transformación empresarial: desarrollo productivo, innovación y adopción tecnológica para la productividad
PROGRAMA	3904 – Generación de una cultura que valora y gestiona el conocimiento y la innovación

- **Contribución al Plan Departamental de Desarrollo**

PLAN	Plan de Desarrollo Económico y Social “HAGAMOS GRANDE AL META” vigencia 2020-2023
ESTRATEGIA	3903 – Programa 2. Desarrollo tecnológico e innovación para crecimiento empresarial. Al Servicio de la Gente
PROGRAMA	Orientar y consolidar capacidades para la gestión de la innovación en las empresas
RESULTADO	<ul style="list-style-type: none"> - Aumentar el número de empresas con capacidad competitiva a través de procesos innovadores de desarrollo tecnológico - Número de proyectos para el desarrollo técnico de las industrias y empresas del Departamento para lograr mayores niveles de competitividad y sofisticación de los productos

Con base en lo anterior la población afectada gracias a la base de datos suministrada por la Cámara de Comercio de Villavicencio, se evidenció que el departamento del Meta este compuesto por 67.225 empresas de diversos sectores. Se identificó que el tamaño de empresas del departamento es dominado por las Microempresas con 35.538, seguidas por Pequeña empresa con 778; 134 son constituidas como mediana empresa y tan sólo 34 Grandes empresas se encuentran en la región. Durante el análisis de las bases de datos suministradas por la Cámara de Comercio de Villavicencio se evidenció la matrícula de 30.741 empresas que realizaron su matrícula mercantil, pero no especificaron el tamaño de la organización.

Ilustración 27 Tamaño de empresas en el Meta

TAMAÑO EMPRESA	CANTIDAD
Mediana Empresa	134
Gran Empresa	34
Microempresa	35538
Pequeña Empresa	778
Registradas sin tamaño	30741
TOTAL, EMPRESAS	67225

Fuente: Cámara de Comercio del Meta 2021

A continuación, se evidenciarán las empresas del departamento por sectores:

Ilustración 28 Actividad económica de las empresas en el Meta

EMPRESAS POR SECTORES ECONÓMICOS	TOTAL
Otras actividades de servicios	2940
Construcción	1803
Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas	1803
Actividades profesionales, científicas y técnicas	1094
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	905
Transporte y almacenamiento	804
Industria manufacturera	693
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	677
Actividades de atención a la salud humana y de asistencia social	437
Alojamiento y servicio de comida	327
Información y comunicaciones	311
Actividades inmobiliarias	250
Educación	229
Actividades financieras y de seguros	190
Distribución de agua; evaluación y tratamiento de aguas residuales, gestión de derechos y actividades de saneamiento ambiental	163
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	115
Explotación de minas y canteras	93
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	30
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	27
Actividades de organizaciones y entidades extraterritoriales	2
Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; productores de bienes y servicios para uso propio	1
Empresas matriculadas, pero no registran Actividad	54331
TOTALDE EMPRESAS	12894

Fuente: Cámara de Comercio del Meta 2021

Para finalizar, se resume la cantidad de la población afectada teniendo en cuenta el análisis anterior, el cual nos lleva a obtener un total de empresas MiPymes que se presentan en el departamento del Meta, a continuación.

Ilustración 29 Población objetivo con relación al tamaño de las empresas

TAMAÑO EMPRESA	CANTIDAD
Microempresa	35.538
Pequeña Empresa	778
Mediana Empresa	134
TOTAL	36.450

Fuente: Cámara de Comercio del Meta 2021.

DEPARTAMENTO	POBLACIÓN AFECTADA	POBLACIÓN BENEFICIADA
Meta	4.882	1.224
TOTAL, POBLACIÓN BENEFICIADA		1.224

El proyecto **DESARROLLO DE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN CON ÉNFASIS EN BIODIVERSIDAD PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO ECONOMÍA NARANJA AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL QUE APALANQUEN LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DEL META BPIN 2021000100183**, está Dirigida a: Actores del ecosistema productivo, empresas legalmente constituidas, grupos de investigación, Entidades Sin Ánimo de Lucro dedicadas a actividades productivas y contribuye a lo siguiente:

- Promover la mentalidad innovadora empresarial en todas las subregiones: en este componente se realizan actividades y eventos de sensibilización en temas de innovación, que permitan difundir y promover las actividades de innovación a través de casos de éxito reales que permitan que los empresarios identifiquen bajo sus homólogos casos que se pueden desarrollar y el impacto a nivel empresarial.
- Generar habilidades para innovar en los empresarios y/o actores vinculados en el Departamento: en este componente se brindan herramientas necesarias para generar en los empresarios y/o actores vinculados capacidades en innovación que permitan aumentar la productividad y competitividad en el Departamento por medio del desarrollo de una estrategia y portafolio de innovación, así como fortalecer las capacidades de apoyo a la innovación en los actores que integran la Red.
- Implementar proyectos que incrementen la productividad a través de la innovación en este componente se espera que diferentes empresas participantes que hayan realizado la formación anterior implementen sus proyectos de innovación siempre con el foco de incrementar la productividad, se da prioridad a la innovación en bienes o servicios y al sector industrial.
- Generación de capacidades en actores del ecosistema: dada la importancia de contar con actores multiplicadores en el Departamento y garantizar la sostenibilidad de los resultados del proyecto, se pretender desarrollar las capacidades de los actores locales no solo con formación sino con validación de los conocimientos adquiridos bajo la experiencia de otros países con tipología de empresas similares.

Selección de la Alternativa de solución:

Para seleccionar la alternativa de solución partimos de la necesidad presente en este proyecto que es Desarrollo de capacidades en gestión de la innovación empresarial en los sectores de Turismo, Agropecuario, agroindustria y economía naranja del Departamento del Meta.

- Alternativa No 1: Extensionismo tecnológico
- Alternativa No 2: Alianzas para la innovación

- Alternativa No 3: Desarrollo de capacidades, competencias y habilidades en Gestión de la innovación empresarial.

En este caso es posible determinar la alternativa de solución más viable, por medio del embudo de soluciones que busca determinar la viabilidad de las 3 alternativas de solución por medio de la clasificación y evaluación diferentes criterios que enmarcan el impacto dentro del proyecto

Con el fin de determinar el criterio de incidencia de la solución del problema es necesario enfrentar las alternativas de solución contra los objetivos específicos, lo cual nos dará un resultado cualitativo en una matriz donde encontraremos las diferentes ventajas y desventajas de las alternativas de solución frente a los objetivos específicos y estrategia de sostenibilidad con el fin de realizar un análisis de los resultados y posteriormente iniciar con la selección de la alternativa por medio del embudo de solución.

El análisis de la mejor alternativa de solución parte de la identificación de la mejor opción en términos de enfrentar las condiciones y particularidades que se vive en el territorio nacional frente a la Pandemia Covid-19 para la reactivación económica y frente a el cumplimiento de las demandas territoriales del Departamento del Meta. El análisis de embudo de soluciones, permite determinar cuál de estas alternativas se acoge a las necesidades del proyecto definidas en el diagnóstico y justificación del presente documento que se centran en las problemáticas identificadas en el árbol de problemas, las necesidades de las unidades productivas del departamento que se evidencian en el numeral 9 de demandas territoriales del mecanismo 1 de la convocatoria No 13 de innovación del plan de convocatorias ASCTel 2021 – 2022 y por otro lado la contribución a los planes de desarrollo y políticas públicas, estos factores se presentan en el diagnóstico del presente documento, por lo tanto desde se realiza un **análisis de relación** teniendo los siguientes resultados:

- **Relación alta:** La alternativa de solución propuesta contiene alta relación y contribuye de manera directa a los componentes citados, esta condición tiene una valoración de **3 puntos**.
- **Relación Media:** La alternativa de solución propuesta contiene una relación moderada y contribuye de manera indirecta a los componentes citados, esta condición tiene una valoración de **2 puntos**.
- **Relación baja:** La alternativa de solución propuesta contiene una relación baja y no contribuye directamente a los componentes citados, esta condición tiene una valoración de **1 puntos**.

Relación Nula: La alternativa de solución propuesta no tiene relación alguna con los componentes citados, esta condición tiene una valoración de **0 puntos**.

La alternativa de solución (3) busca generar competencias, capacidades y habilidades en gestión de la innovación y fomentar el desarrollo de proyectos de innovación que logren fomentar la competitividad en cada una de las empresas intervenidas por la alternativa de solución. Este se desarrolla en dos componentes de la siguiente manera:

- Fortalecer las capacidades en Innovación de las empresas beneficiarias: para esto las empresas vinculadas al proyecto deberán participar de la formación especializada en gestión de la innovación y prototipado dirigido a sectores productivos con el fin promover la competitividad en las regiones, busca partir de un portafolio de innovación desarrollado por parte de los participantes logrando priorizar un proyecto que será acompañado en el escalonamiento para lograr llevarlo a una escala de fidelidad alta y así asegurar que este proyecto al ser financiado puede contribuir a la estrategia de la organización dentro del mejoramiento de la productividad y el desarrollo de la competitividad.

Algunas metas que se generar son personas del sector productivo entre colaboradores, empresarios y facilitadores con una mentalidad y cultura innovadora, unidades productivas entre empresas, organizaciones y/o asociaciones con una estrategia de innovación definida, facilitadores con capacidades en mediación, seguimiento y escalonamiento de prototipos de servicios, productos y/o servicios, unidades productivas entre empresas, organizaciones y/o asociaciones con capacidades en el aprovechamiento de la biodiversidad para el desarrollo de procesos de innovación en media y alta fidelidad acompañados y desarrollados mediante el proceso de entrenamiento en prototipado. Esta actividad tendrá los siguientes resultados:

- 1160 personas del sector productivo entre colaboradores, empresarios y facilitadores con una **mentalidad y cultura innovadora**
 - 320 unidades productivas entre **empresas, organizaciones y/o asociaciones con una estrategia de innovación definida.**
 - 128 facilitadores con capacidades en **mediación, seguimiento y escalonamiento de prototipos** de servicios, productos y/o servicios
 - 320 unidades productivas entre empresas, organizaciones y/o asociaciones con capacidades en el **aprovechamiento de la biodiversidad para el desarrollo de procesos de innovación**
 - 192 **prototipos en media y alta fidelidad** acompañados y desarrollados mediante el proceso de entrenamiento en prototipado
- Incrementar los niveles de innovación de las empresas del departamento: se brindará cofinanciación y acompañamiento a proyectos de innovación de las empresas que hayan participado en la estrategia de fortalecimiento de capacidades en innovación. Es por esto por lo que el presente proyecto, atiende de una forma integral la problemática presentada por las empresas del departamento, e incide directamente en el mejoramiento de la productividad de las empresas y al mismo tiempo se pretende aumentar el índice de innovación y competitividad a nivel de contar con empresas del sector turismo, agropecuario, agroindustrial y de economía naranja más sofisticadas e innovadoras. Algunos de los resultados son proyectos en innovación acompañados en la formulación para ser financiados, prototipos funcionales financiados y acompañados en las unidades productivas participantes y prototipos validado en ambientes relevantes y reales de los sectores priorizados dentro del proyecto.
 - 192 **proyectos en innovación** acompañados en la formulación para ser financiados
 - 32 **prototipos funcionales financiados y acompañados** en las unidades productivas participantes
 - 32 **prototipos validado en ambientes relevantes y reales** de los sectores priorizados dentro del proyecto

Frente al desarrollo metodológico de las actividades que enmarcan la alternativa de solución definida como “Desarrollo de capacidades en gestión de la innovación para el desarrollo productivo”, se presenta la siguiente ilustración que detalla el proceso metodológico y conceptual e la Alternativa de solución:

Ilustración 34 Ciclo de vida metodología "Desarrollo de capacidades de la innovación para el desarrollo productivo"




Fuente: elaboración propia

Esta Alternativa de solución se plantea desde el conocimiento de los diferentes proyectos de innovación que se han desarrollado a nivel nacional como son los proyectos de Alianzas para la Innovación (Proyecto tipo Minciencias) y Sistemas de Innovación, con variaciones enfocadas en generar un mayor impacto en las unidades productivas por medio del diseño, desarrollo y validación de prototipos por medio de un ejercicio de entrenamiento en prototipado que dará como resultado los insumos necesarios para disminuir la incertidumbre en la financiación de los proyectos. Dando inicios la fase de financiación de proyectos de Innovación, que entregará la capacidad y los recursos para lograr tener un prototipo a puertas para el desarrollo de un producto mínimo viable para lograr validaciones en escenarios, usuarios y/o clientes reales para lograr identificar mejoras y así realizar el lanzamiento del producto, servicio y/o proceso Innovador al mercado generando mayor competitividad y productividad en los sectores intervenidos.

La presente alternativa de solución busca generar capacidades en conocimiento, herramientas, metodologías, prácticas y recursos financieros a las unidades productivas de los sectores de Turismo, el agropecuario, la agroindustria y Economía naranja, con el fin de promover la adopción e implementación de procesos de innovación que contribuyan al mejoramiento productivo de cada sector. Por lo tanto, la anterior ruta metodológica se plantean dos perfiles que son los encargados de cruzar este proceso desde su fase de mentalidad y cultura hasta la financiación, estos se presentan a continuación:


Perfil Facilitadores: Este perfil es diseñado en el proceso metodológico para generar capacidad instalada en el Departamento, serán las personas que durante todo el proceso generarán capacidades en innovación para posterior a este proyecto realice acompañamiento a unidades productivas en la aplicación de procesos de innovación una vez el proyecto haya finalizado, este perfil debe ser Personal del sector productivo que tenga experiencia como consultor, docente, independiente y/o asesor empresarial con formación mínima como técnico. Este perfil debe contar con:

- Cuento con una certificación académica finalizada de Técnico, Tecnólogo, Universitario, Magister y/o PHDD
- Debe constatar que hace parte del sector productivo del Departamento (Empleado, consultor, independiente y/o asesor empresarial)
- Podrán participar de igual manera investigadores que pertenezcan a grupos de inv. reconocidos por Colciencias.


Este perfil en la ruta metodológica se reconoce con la siguiente imagen  por lo tanto estará en la fase de mentalidad y cultura y en la fase de formación. Por último, este tendrá una presencia en el acompañamiento durante la implementación de los proyectos si acompaña a las unidades productivas en la formulación de estos, pero no será el centro de esta última fase que es enfocada al sector productivo.

Perfil Entidades: Este perfil es diseñado como población a intervenir por el proyecto y las actividades que componen la ruta metodológica anteriormente presentada, Son personas que representen una empresa, asociación, fundación, corporación, famiempresa y/o consejo comunitario, que este constituido legalmente o pueda soportar el desarrollo de una actividad económica dentro de los focos seleccionados, este perfil debe contar con:

- Representante legal o líder o personal designado por una empresa, entidad sin ánimo de lucro y/o consejos comunitarios que estén constituidos.
- Deberá constatar que representa una entidad legalmente constituida
- Cuento con una formación mínima de bachiller

Este perfil en la ruta metodológica se reconoce con la siguiente imagen  por lo tanto estará en todo el proyecto, siendo el eje central por el cual se desarrolla esta alternativa de solución.

Por otro, esta alternativa presenta la evolución de los prototipos teniendo en cuenta su concepto frente al desarrollo de cada una de las actividades para poder llegar a prototipos más avanzados, para esto se presta la definición de las diferentes fidelidades de los prototipos y sus características:

-  Fidelidad Baja: Un prototipo de baja fidelidad es la manera más económica en tiempo y dinero de hacer la primera representación de un producto, proceso o solución. Este prototipo nos permite hacer validación con respecto a forma, medida, características y presentación. (Aspectos formales). Estos prototipos tienen una gran representación de aspectos formales y de concepto, denotando un poco la presentación del futuro producto, proceso o solución. Pero se limita en que es un prototipo no funcional la cual no puede tener interactividad con el cliente o usuario final.

Que teniendo en cuenta que el ejecutor cumplió con los requisitos previos de ejecución, para atender la necesidad, se requiere celebrar los contratos de prestación de servicios profesionales conforme a lo establecido en la MGA, el documento técnico y rubro del presupuesto de administrativos y talento humano del proyecto, para que se adelanten las actividades contempladas en él, así como el logro de la ejecución del mismo, demostrando idoneidad y experiencia directamente relacionada con desarrollo de proyecto de acuerdo al siguiente árbol de problemas:

OBJETIVO ESPECIFICO	PRODUCTO	CANTIDAD / META	COD	ACTIVIDAD
Desarrollar competencias y habilidades en innovación en las empresas del sector de turismo, economía naranja y agropecuario y agroindustrial del Departamento del Meta	(3903003) Servicios de apoyo para entrenamiento especializado	(6) Cursos	E1-A01	Realizar eventos de reconocimiento y casos de éxito basados en innovación en el departamento del Meta
			E1-A02	Realizar talleres para la promoción y difusión de mentalidad innovadora en el Departamento del Meta
			E1-A03	Formar en innovación empresarial y herramientas de innovación a empresarios, colaboradores y facilitadores en el Departamento de Meta
			E1-A04	Realizar capacitación en mediación en prototipado en producto, servicio y proceso para facilitadores en el Departamento del Meta
			E1-A05	Realizar talleres en aprovechamiento de la bioeconomía y biodiversidad como pilar en innovación
			E1-A06	Realizar entrenamiento técnico especializado en prototipado para empresas beneficiadas del proyecto.
			E1-A07	Administrar y Gestionar el Entregable 1
			E1-A08	Realizar apoyo a la supervisión Entregable 1
Generar mecanismos para el aprovechamiento y uso del conocimiento para innovar en las empresas del sector turismo, economía naranja, agropecuario y agroindustrial del departamento del Meta	(3903002) Servicio de Apoyo para el desarrollo tecnológico y la innovación.	(32) Proyectos	E2-A01	Realizar convocatoria abierta para la selección de proyectos de incremento de la productividad a través de la innovación
			E2-A02	Acompañar e Implementar proyectos de innovación de las empresas Beneficiarias en el marco del proyecto
			E2-A03	Administrar y Gestionar el Entregable 2
			E2-A04	Realizar apoyo a la supervisión Entregable 2

Que para satisfacer la necesidad antes descrita para el cumplimiento de los objetivos del proyecto y el de las metas del plan de Desarrollo Departamental 2020 – 2023, “Plan de Desarrollo Económico y Social “HAGAMOS GRANDE AL META” , 3903 – Programa 2. Desarrollo tecnológico e innovación para crecimiento empresarial. Al Servicio de la Gente, acorde con las disposiciones constitucionales y legales vigentes y con el objeto de satisfacer necesidades de interés general, requiere realizar la contratación de una persona jurídica para la prestación de servicios logísticos y de consultoría en aras de garantizar la correcta planeación, ejecución y cierre del proyecto de inversión con cargo al rubro de talento de humano y administrativos del mismo.

3.2 OBJETO A CONTRATAR, ESPECIFICACIONES, AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS REQUERIDOS PARA SU EJECUCIÓN

3.2.1. Objeto contractual:

CONTRATAR LOS SERVICIOS DE CONSULTORÍA Y APOYO LOGÍSTICO DEL ENTREGABLE E1-A02 DENOMINADO REALIZAR TALLERES PARA LA PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DE MENTALIDAD INNOVADORA DEL PROYECTO DE INVERSIÓN “DESARROLLO DE CAPACIDADES EN GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN CON ÉNFASIS EN BIODIVERSIDAD PARA LAS EMPRESAS DEL SECTOR TURISMO, ECONOMÍA NARANJA, AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL QUE APALANQUEN LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DEL META. BPIN 2021000100183”

3.2.1.1 Clasificación UNSPSC

La clasificación de los bienes y servicios, objeto del Proceso de Contratación, son los siguientes:

CLASIFICACIÓN UNSPSC	DESCRIPCIÓN
86 10 17 00	servicios de capacitación vocacional no - científica
86132000	Servicios de educación y capacitación en administración.

El cual se evaluara que como requisito habilitante técnico **CUMPLE O NO CUMPLE** de acuerdo al objeto social del oferente.

3.2.2 REQUERIMIENTOS TÉCNICOS MÍNIMOS:

El contratista debe cumplir mínimo con el siguiente perfil que se evaluara como requisito habilitante Técnico en la fase Formación: **CUMPLE O NO CUMPLE**

3.2.3. FASE DE FORMACIÓN

Esta fase busca generar habilidades por medio de procesos de formación y entrenamiento básico en herramientas de innovación, partiendo de una convocatoria abierta a entidades del sector productivo en los focos priorizados por el Departamento

CARGO	PERFIL	FUNCIONES PRINCIPALES	NÚMERO DE PERFILES REQUERIDOS MÍNIMOS
Profesional Formador en innovación	Profesionales afines en áreas administrativas, económicas, contables e ingeniería, con especialización con mínimo los últimos (5) años de experiencia demostrada y certificada en asesoría, Consultoría, mentoría, capacitación y/o acompañamiento en procesos de gestión y/o cultura de la innovación;	<ul style="list-style-type: none"> a) Asesoramiento técnico en el diseño y ejecución de actividades de innovación b) Desarrollo de estrategia de acompañamiento y ejecución de talleres de innovación c) Desarrollo de la mecánica de los talleres, realización de actividades dinámicas que permitan garantizar que el público cumpla con las 8 horas de asistencias. d) Presentar ejemplos contextualizados con la región y con la tipología de empresas e) Motivar a la inscripción al diplomado de innovación empresarial. f) generar empatía con el público objetivo cautivándolo para vincularse al proyecto 	Presentar mínimo cuatro (4) hojas de vida con los soportes de formación y experiencia certificada en innovación
Coordinador de eventos	Profesional en áreas relacionadas con Marketing, relaciones públicas, logística o afines, con mínimo (2) años de experiencia demostrada y certificada en diseño y coordinación de talleres o programas de formación.	<ul style="list-style-type: none"> a) Realizar el acompañamiento para la realización de los eventos del proyecto b) Acompañar al contratista para el cumplimiento técnico de las actividades y metas programadas sobre todo en convocatoria y registro de participantes c) Realizar el acompañamiento en la planeación y en los ejercicios de control planteados desde el plan de proyecto 	Presentar al menos una (1) hojas de vida con soportes relacionados de formación y experiencia

		<p>d) Coordinar al equipo técnico para el desarrollo de los eventos</p> <p>e) Garantizar refrigerios y las especificaciones logísticas entregadas en los pliegos</p>	
--	--	--	--

Nota: El contratista debe garantizar la disposición de talento humano suficiente en caso de que se requiera cambio de personal y así mismo depende de la propuesta presentada en tiempos.

3.2.2. ESPACIO FÍSICO ALTERNATIVAS: EI CONTRATISTA deberá garantizar las siguientes condiciones mínimas para los espacios físicos donde se vayan a realizar cada uno de los eventos y presentar la lista de chequeo de cada uno, firmado por el coordinador de eventos o coordinador de campo:

#	Requerimiento mínimo de espacio físico	Cumple Si/No
1	Video beam y computador por salón con extensiones y entradas VGA y HDMI o convertidor	
2	Servicio de electricidad y/o planta eléctrica	
3	Puertas de acceso y evacuación	
4	Aire Acondicionado adecuado y funcional o espacio con ventilación natural o ventiladores	
5	Bolsas o bote de basura con tapa que permitan separar en la fuente	
6	Baños limpios y equipados (Papel y Jabón, gel antibacterial, tapabocas y alcohol)	
7	Garantizar el servicio de agua	
8	Tablero	
9	Sonido	

EI CONTRATISTA deberá garantizar los espacios de formación con cumplan con el 100% de los requisitos que se mencionan anteriormente y lo verificará en campo la supervisión del contrato.

3.2.3. REFRIGERIOS (AM/PM): El CONTRATISTA dispondrá que estos se suministren en los lugares donde se realicen las diferentes capacitaciones y tendrá las especificaciones. EL CONTRATISTA organizará y prestará el suministro de alimentación y refrigerios, las personas a los que se dirige la capacitación y que autorice el supervisor. Las comidas tendrán las siguientes especificaciones de referencia, pero podrán tener intercambios por alimentos de similares características nutricionales y equivalentes a la porción indicada; esta se servirá en el de acuerdo a las instrucciones del SUPERVISOR, con antelación al evento. Se debe garantizar refrigerio por (4) horas de capacitación, en los talleres serán 2 refrigerios por participante.

• 3.3.Especificaciones y alcance del Objeto Contractual:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	META PROGRAMADA
E1 – A02	Realizar talleres para la promoción y difusión de mentalidad innovadora en el Departamento de Meta	(20) talleres de promoción y difusión de mentalidad innovadora en (20) municipios del Departamento de Meta. (800) personas participantes en los talleres de promoción.

E1-A02 REALIZAR TALLERES PARA LA PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DE MENTALIDAD INNOVADORA EN EL DEPARTAMENTO DE META

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN INSUMO	UNIDAD
Talento Humano	Talleristas	160 horas
Talento Humano	Coordinador de eventos	1 mes
Infraestructura física	Alquiler de auditorio con Capacidad para mínimo 40 personas por 8 horas por 20 talleres	160 horas
Maquinaria y equipo	Alquiler de 02 computadores por las 10 horas de uso por 20 talleres	160 horas
Promoción y divulgación Material de identificación equipo de trabajo	Camisas polo de identificación equipo de trabajo En algodón 75% y 25 %poliéster, color blanco, se recomienda usar un solo tono si es el caso de ubicar el logo del Proyecto, el tamaño estándar de la “imagen 4 tintas, la sublimación” que se va a imprimir en la camiseta es tamaño carta en las tallas S, M, L, XL. Pendón del proyecto en cada evento Cuadernos y esferos con la imagen del proyecto para los participantes	30 unidades o las requeridas para que todo el equipo del contratista 2 Pendones por evento Minimo 800 cuadernos y 800 esferos
Refrigerios	Refrigerios para la realización de los talleres, un refrigerio por	1600 Refrigerios como mínimo por 1 refrigerio por jornada de 4 horas, en total 2 refrigerios

	cada 4 horas de evento.	por persona en la jornada de 8 horas.
Elementos De Bioseguridad	Elementos de Bioseguridad que cubra la totalidad de asistentes a la ejecución de los talleres	Elementos de bioseguridad para todos los talleres
Insumos o materiales	Impresión de formatos de asistencia. Se debe tomar asistencia por cada jornada de 4 horas.	345 Unidades
	Material de apoyo para el desarrollo del taller, paquete copias de material de innovación, impresión de kit pedagógicos por cada participante en cada uno de los 20 talleres	(De acuerdo a la oferta del oferente)
	Pago de servicios de divulgación de talleres por redes sociales y medios digitales	1mes
	Estrategia de difusión de la actividad para invitar a los participantes, esta estrategia es solo para la actividad y se realiza por medio de telemrecadeo, radio	1 mes
Tiquetes Aéreos	Tiquetes para los capacitadores por curso (Ida y vuelta)	Los trayectos que se requieran
Viáticos y gastos de viaje	Transporte para el capacitador por curso (Ida y vuelta) capacitadores. Los Viáticos serán para cualquier subregión de Meta y se calcula por el promedio de viáticos de todas sus subregiones	Dependen de la propuesta del oferente

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	META PROGRAMADA
E1 – A02	Realizar talleres para la promoción y difusión de mentalidad innovadora en el Departamento de Meta	(20) talleres de promoción y difusión de mentalidad innovadora en (20) municipios del Departamento de Meta. (800) personas participantes en los talleres de promoción.

E1-A02 REALIZAR TALLERES PARA LA PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DE MENTALIDAD INNOVADORA EN EL DEPARTAMENTO DE META

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN INSUMO	UNIDAD
Talento Humano	Talleristas	160 horas
Talento Humano	Coordinador de eventos	1 mes
Infraestructura física	Alquiler de auditorio con Capacidad para mínimo 40 personas por 8 horas por 20 talleres	160 horas
Maquinaria y equipo	Alquiler de 02 computadores por las 10 horas de uso por 20 talleres	160 horas
Promoción y divulgación Material de identificación equipo de trabajo	Camisas polo de identificación equipo de trabajo En algodón 75% y 25 %poliéster, color blanco, se recomienda usar un solo tono si es el caso de ubicar el logo del Proyecto, el tamaño estándar de la “imagen 4 tintas, la sublimación” que se va a imprimir en la camiseta es tamaño carta en las tallas S, M, L, XL. Pendón del proyecto en cada evento Cuadernos y esferos con la imagen del proyecto para los participantes	30 unidades o las requeridas para que todo el equipo del contratista 2 Pendones por evento Minimo 800 cuadernos y 800 esferos
Refrigerios	Refrigerios para la realización de los talleres, un refrigerio por cada 4 horas de evento.	1600 Refrigerios como mínimo por 1 refrigerio por jornada de 4 horas, en total 2 refrigerios por persona en la jornada de 8

		horas.
Elementos De Bioseguridad	Elementos de Bioseguridad que cubra la totalidad de asistentes a la ejecución de los talleres	Elementos de bioseguridad para todos los talleres
Insumos o materiales	Impresión de formatos de asistencia. Se debe tomar asistencia por cada jornada de 4 horas.	345 Unidades
	Material de apoyo para el desarrollo del taller, paquete copias de material de innovación, impresión de kit pedagógicos por cada participante en cada uno de los 20 talleres	(De acuerdo a la oferta del oferente)
	Pago de servicios de divulgación de talleres por redes sociales y medios digitales	1 mes
	Estrategia de difusión de la actividad para invitar a los participantes, esta estrategia es solo para la actividad y se realiza por medio de telemecadeo, radio	1 mes
Tiquetes Aéreos	Tiquetes para los capacitadores por curso (Ida y vuelta)	Los trayectos que se requieran
Viáticos y gastos de viaje	Transporte para el capacitador por curso (Ida y vuelta) capacitadores. Los Viáticos serán para cualquier subregión de Meta y se calcula por el promedio de viáticos de todas sus subregiones	Dependen de la propuesta del oferente

1.5.2. E1-A02 REALIZAR TALLERES PARA LA PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DE MENTALIDAD INNOVADORA EN EL DEPARTAMENTO DEL META.

Fin: Inicializar en procesos de gestión de la innovación en unidades productivas del Departamento de Meta, por medio de 20 talleres en promoción y difusión de mentalidad en innovación.

Criterios de selección de participantes: Dentro del proceso de participación para los talleres es necesario que la invitación y convocatoria sea dirigida a el personal participan a los eventos del sector productivo en los sectores de turismo, economía naranja, agropecuario y agroindustrial, estos deben ser empresas, asociaciones, organizaciones, entidades sin ánimo de lucro, consejos comunitarios, resguardos indígenas y personas asociado a estas entidades como facilitadores y colaboradores. El criterio de invitación está hacia las unidades productivas de los sectores priorizados por el proyecto y que desarrollen su actividad económica en el departamento.

Meta: 20 talleres para la promoción y difusión de mentalidad innovadora en 20 municipios del Departamento del Meta.

Perfiles: Perfil Entidades y Perfil Facilitadores.

Duración: 1 mes

Lugar de ejecución de la actividad: 20 municipios del Departamento de Meta

Metodología: Por medio de esta actividad se busca la promoción y difusión de una mentalidad innovadora en las unidades productivas del departamento del Meta, desarrollando capacitaciones donde los empresarios y su equipo de trabajo se relacionan con las temáticas que se llevarán a cabo en el desarrollo del programa. Esta capacitación busca el desarrollo de las siguientes temáticas:

1. **Innovación abierta:** En este taller se darán conceptos básicos, casos nacionales de innovación abierta, procesos para generar innovaciones abiertas de forma sistemática y estratégica, formas de hacer de hacer sistemas de innovación abierta y alternativas para generar condiciones de innovación abierta en el contexto colombiano, así mismo se entrarán los empresarios en conceptos de propiedad intelectual, tendencias y comportamiento de redes.
2. **Co-Creación y economía Colaborativa:** En este espacio se entregará a los empresarios y equipo de trabajo, iniciativas como el concepto de la economía colaborativa, redes de colaboración, plataformas de co-creación, crowdfunding y crowdsourcing y finalizando con en el desarrollo de una cultura colaborativa.

Tabla 35 Relación de eventos por subregión en la actividad 2

SUBREGION	TALLERES	TOTAL, PARTICIPANTES
Río Meta	4	160
Capital Cordillera	5	200
Bajo Ariari	6	240

Alto Ariari Centro	5	200
TOTAL	20	800

Nota: La participación en esta actividad debe ser un 80% en la participación de perfil de entidades u organizaciones identificadas del sector productivo y de los sectores priorizados, es decir 640 participantes del sector productivo, el restante se vincularían técnicos, tecnólogos y profesionales del sector productivo que harán parte del proceso como facilitadores.

Los talleres tendrán una duración de 8 horas en una jornada; contarán con el apoyo de las entidades aliadas del proyecto.

Entregables: Documento informe final que contenga:

- (1) Registro fotográfico
- (2) Base de datos de participantes sistematizada con NIT y sector, si es del sector agropecuario identificar si es pequeño productor y el respectivo cultivo, en formato físico original y digitalizado 3 días posteriores al evento
- (3) Registro de asistencia
- (4) Contenido programático
- (5) Evaluaciones del evento
- (6) copia del informe final impresas debidamente foliadas y digitalizadas en un cd en cada informe.

1.5.2.1. Propuesta metodológica. El oferente deberá anexar el formato (Anexo 07), detallando la propuesta metodológica, el cual será factor evaluado dentro de esta oferta.

Para el desarrollo de las actividades de consultoría y la construcción de la propuesta metodológica deberá tener en cuenta:

Actividad Asociada	REALIZAR TALLERES PARA LA PROMOCIÓN Y DIFUSIÓN DE MENTALIDAD INNOVADORA EN EL DEPARTAMENTO DE META
Objetivo General del requerimiento técnico.	<p>Objetivo General: Inicializar en procesos de gestión de la innovación a empresarios del departamento de Meta, por medio de (20) talleres en promoción y difusión de mentalidad innovadora para 4 subregiones del departamento de Meta</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar talleres de alta calidad donde se promueva la mentalidad innovadora en las empresas del departamento de Meta, realizando capacitaciones donde los empresarios y su equipo de trabajo tendrán la oportunidad de adquirir y apropiar conocimiento

	<p>en sus organizaciones.</p> <p>2. Generar interés en los asistentes a los talleres en profundización en aspectos claves de la innovación para la implementación de una manera contundente dentro de sus organizaciones.</p>
<p>Alcance del requerimiento</p>	<p>Realizar 20 talleres teórico-prácticos en el Departamento de META, que promuevan la mentalidad innovadora en las empresas, con capacitaciones enfocadas en Innovación abierta, co-creación y economía colaborativa.</p> <p>Esta actividad debe entregar herramientas para que los empresarios implementen al interior de su empresa, que sean fáciles de aplicar, con instructivos correspondientes.</p> <p>Los talleres se van a desarrollar en el Departamento de Meta – Colombia (Sub. Regiones: Río Meta, Capital Cordillera, Baro Ariari y Ato Ariari Centro)</p> <p>Esta actividad estará definida en 3 Etapas:</p> <p>1. Confirmación de asistencia: Etapa en la que se diseña, planea y se ejecuta una estrategia con un plan de trabajo y comunicaciones para asegurar la asistencia de 800 de personas activas y vinculadas a los sectores del proyecto, esta actividad, va dirigida a las personas designadas por cada una de las empresas que hagan parte del sector anteriormente descritos participantes del proceso, que tengan un rol y perfil coherente dirigido hacia la innovación. El oferente debe presentar el plan de trabajo y plan comunicaciones a desarrollar.</p> <p>2. Talleres: Etapa en la que se profundiza en el contenido, y la adecuación de la metodología y herramientas para transferir ese conocimiento de una manera teórico - práctica a los asistentes del taller. Se debe definir el minuto a minuto de cada taller y los mecanismos para medir la apropiación del conocimiento. La propuesta a presentar por el oferente debe definir en la propuesta a evaluar el contenido programático del taller y la metodología a desarrollar.</p> <p>3. Capitalización de resultados: Etapa en la que se debe entregar en digital y físico el análisis de la información captada en los eventos, listado de asistencia, fotografías, bases de datos de participantes con la validación de sus perfiles (digitalizada y física), resultados de las encuestas de satisfacción tabuladas y copia física y las bases de datos midiendo el interés de participar en la siguiente fase del proyecto Impulsa Meta..</p>

	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realización de las evaluaciones a los participantes, asegurando la veracidad de la información, se debe realizar evaluación de cada evento. Cada evento debe ser evaluado y se deben tabular las encuestas y asistencias a más tardar tres días hábiles posterior a la fecha del evento, si la calificación del conferencista o del empresario es inferior a (4 puntos) u (80%), se debe reemplazar el conferencista o el empresario por otra hoja de vida de las condiciones mínimas exigidas por los pliegos y este conferencista no se deberá volver a vincular a ningún otro evento. 2. Digitalizar las bases de datos después de cada evento <p>Resultados esperados:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Estrategia y plan de comunicaciones. 2. Formato del evento: Programación, contenido, metodología y herramientas. 3. Evidencias fotográficas según especificaciones entregadas por el Proyecto. 4. Listado de asistencia físico y digital de los asistentes a los eventos - Número de cédula sin repetir y validadas, sectores y NIT identificados. 5. Base de datos digitalizadas 6. Formato de evaluación del evento 7. Informe de resultados por subregión y por municipio al corte del 30 de cada mes, entregado a más tardar a los 3 días del mes siguiente. 8. Formato de Inscripciones para los talleres con la información de identificación y contacto de los interesados. 9. (1) copia del informe final impresas debidamente foliadas y digitalizadas en un cd en cada informe. 																		
<p>DISTRIBUCIÓN DE TALLERES</p>	<p>Los Talleres estarán distribuidos de la siguiente manera:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>SUBREGION</th> <th>TALLERES</th> <th>TOTAL, PARTICIPANTES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Río Meta</td> <td>4</td> <td>160</td> </tr> <tr> <td>Capital Cordillera</td> <td>5</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>Bajo Ariari</td> <td>6</td> <td>240</td> </tr> <tr> <td>Alto Ariari Centro</td> <td>5</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>20</td> <td>800</td> </tr> </tbody> </table>	SUBREGION	TALLERES	TOTAL, PARTICIPANTES	Río Meta	4	160	Capital Cordillera	5	200	Bajo Ariari	6	240	Alto Ariari Centro	5	200	TOTAL	20	800
SUBREGION	TALLERES	TOTAL, PARTICIPANTES																	
Río Meta	4	160																	
Capital Cordillera	5	200																	
Bajo Ariari	6	240																	
Alto Ariari Centro	5	200																	
TOTAL	20	800																	
	<p>ETAPA 1. Confirmación de asistencia</p> <p>Descripción: Etapa en la que se diseña, planea y se ejecuta una estrategia con un plan de trabajo y comunicaciones para asegurar la asistencia de mínimo 640 personas naturales o jurídicas vinculadas a organizaciones o empresas del sector turismo,</p>																		

	<p>agropecuario, agroindustrial o economía naranja, el restante 160 pueden ser mas organizaciones o personas del perfil técnico, tecnólogo o profesional, consultor o asesor interesado en el rol de facilitador.</p>
	<p>Actividades de la etapa:</p> <p>A. Diseñar la estrategia de comunicación para realizar la respectiva confirmación, se identifican las herramientas, canales de confirmación.</p> <p>B. Estructurar un plan de comunicación para asegurar la asistencia en cada una de las regiones donde se realizarán los talleres, este plan como mínimo debe tener por región, las herramientas que se usarán y los canales para confirmar.</p> <p>C. Desplegar el plan de comunicación para asegurar la asistencia de los participantes requeridos.</p> <p>ETAPA 2. Talleres</p> <p>Diseñar la metodología teórica (20%) práctica (80%) del taller, con la distribución de actividades en un tiempo de 8 horas. Talleres de formación presenciales con base en la utilización de mecanismos de acción y participación que promuevan en el participante inquietudes reales frente a la posibilidad de entender el paso a paso de la innovación en función de resolver problemáticas actuales de sus entornos empresariales, se sugieren escenarios de observación de objetos.</p> <p>Se busca Movilizar al participante a través del reconocimiento claro de beneficios potenciales hacia el diplomado de la E1-A3. Se debe tener en cuenta que el taller debe contar con 2 componentes:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Innovación abierta: Se abordarán conceptos básicos, casos nacionales de innovación abierta, procesos para generar innovaciones abiertas de forma sistemática y estratégica, formas de hacer sistemas de innovación abierta y alternativas para generar condiciones de innovación abierta en el contexto colombiano, así mismo, se compartirá con los empresarios conceptos de propiedad intelectual, tendencias y comportamiento de redes. b. Co-Creación y economía Colaborativa 4.0: Se expondrán conceptos entorno a la economía colaborativa, redes de colaboración, Moodle de co- creación, las diferentes plataformas crowd y se finalizará con enfatizando en la importancia de la cultura colaborativa. <p>Detalles al contenido base y subtemas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué es la innovación? Espacio de reconocimiento de los diferentes saberes relevantes en materia de innovación para lograr desarrollar habilidades en la implementación de estrategias de mejora a nivel

empresarial.

2. Utilidad de la innovación en una empresa: Identificar la importancia de generar estrategias de innovación empresarial a partir de metodologías de observación y análisis de problemas específicos, a través de ejercicios de cocreación y trabajo colaborativo para brindar soluciones y propuestas de mejora ante posibles problemas.
3. Razones para innovar. Identifica cuáles son las ventajas de promover la innovación dentro de tus ámbitos de desempeño.
4. Resolución de problemas de impacto organizacional resueltos a través de técnicas de innovación y creatividad - referentes puntuales de éxito.
5. Levantamiento de información endógena de problemáticas puntuales susceptibles de ser resueltas a través de técnicas de innovación y creatividad.
6. Cuales son los principales elementos y fuentes para realizar innovación abierta
7. Observación de objetos y transformación de uso.
8. Elementos de una cultura basada en la cooperación

El Anexo No 07 deberá ser diligenciado por el oferente detallando la propuesta metodológica, el cual será factor evaluado dentro de esta oferta.

c. Elaboración del Material y/o herramientas que se utilizarán para el desarrollo de los talleres, dentro de este material se contempla el que utiliza el capacitador para transferir conocimiento y las herramientas que promueven su aplicación.

- a) Diseñar el material bajo el concepto 70% imágenes y 30% texto.
- b) Compartir herramientas digitales (online) y análogas (offline).
- c) Establecer de manera clara cada una de las actividades a desarrollar y definir las herramientas digitales y/o físicas de apoyo.

d. Elaboración del plan de trabajo y el cronograma de Talleres donde se programe fecha, lugar y hora de cada lugar.

e. Seleccionar al equipo de trabajo que participará en la ejecución de los talleres.

ETAPA 3. Capitalización de resultados

Descripción: Etapa en la que se realizan los análisis de la información captada en los eventos, el informe, la medición de apropiación y **las bases de datos para la siguiente fase del proyecto relacionada con la ruta de innovación.**

Actividades de la etapa:

1. Se debe realizar las evaluaciones a los participantes, asegurando la veracidad de la información.
2. Se debe realizar evaluación de cada módulo. Cada evento debe ser evaluado y se deben tabular las encuestas a más tardar tres días hábiles posterior a la fecha del módulo, si la calificación del conferencista es inferior a (4 puntos) u 80%, se debe reemplazar el conferencista por otra hoja de vida de las condiciones mínimas exigidas por los pliegos y este conferencista no se deberá volver a vincular a ningún otro evento.
3. Digitalizar las bases de datos y asistencia después de cada evento.

Resultados esperados:

Estrategia y plan de comunicaciones.

Metodología del Taller: Minuto a minuto, contenido, metodología y herramientas.

Evidencias fotográficas

Listado de asistencia de 800 asistentes a los talleres - Número de cédula sin repetir y certificar y validar la asistencia de mínimo 640 organizaciones participantes con identificación del NIT – Número de Identificación tributaria o sector económico o cultivo al que pertenecen si son agropecuarios

(800) formatos de evaluaciones diligenciados de cada taller o. formato de lecciones aprendidas, debe tener como mínimo fecha, eventos a evaluar, oportunidades de mejora y prácticas exitosas.

Informe de resultados por subregión y por municipio al corte del 30 de cada mes, entregado a más tardar a los 3 días del mes siguiente.

Formatos de Inscripciones para la ruta de Innovación.

(1) copia del informe final impresas debidamente foliadas y digitalizadas en un cd en cada informe.

3.3.2. Obligaciones de UP HOLDING SAS:

1. Cancelar al contratista en la forma y términos establecidos en el contrato
2. Suministrar oportunamente la información que requiere el contratista para el cumplimiento de sus obligaciones contractuales.
3. Realizar la supervisión del contrato.

Obligaciones específicas del contratista:

1. Ejecutar el objeto del contrato en los términos y condiciones establecidos en este estudio previo, en el pliego de condiciones, en sus correspondientes anexos y en el futuro contrato.
2. Pagar por su cuenta los salarios, subsidios, prestaciones sociales, afiliación y contribuciones al Sistema Integral de Seguridad Social –EPS, pensión y ARL–, los aportes parafiscales –SENA, ICBF, Cajas de Compensación– y subsidio familiar, a que hubiere lugar, de todos sus empleados, especialmente del personal dispuesto por la organización del contratista para el cumplimiento del contrato, de acuerdo con las disposiciones del Régimen laboral colombiano y presentar en su oportunidad la respectiva certificación de cumplimiento de estas obligaciones, expedida por el revisor fiscal o su representante legal, de conformidad con las disposiciones del artículo 50 de la Ley 789 de 2002.
3. Asumir el pago de todos los impuestos, tasas y contribuciones que se deriven de la celebración, ejecución y liquidación del contrato.
4. Disponer, para el desarrollo de las actividades contractuales, de los elementos que precisa el anexo técnico- Materiales propuestos para las soluciones.
5. Informar por escrito al supervisor del contrato de la ocurrencia de situaciones constitutivas de fuerza mayor o caso fortuito, así como de cualquier novedad o anomalía que se presente durante el desarrollo del contrato, a la mayor brevedad posible luego del conocimiento de la ocurrencia de la situación, a más tardar dentro de los tres días hábiles siguientes a los hechos.
6. Velar por el cumplimiento y la calidad de los servicios contratados y responder por ellos, de conformidad con las disposiciones del numeral 4 del artículo 5 de la Ley 80 de 1993, independientemente de las garantías ofrecidas.
7. Responder ante terceros por los daños que ocasione y que provengan de causas que le sean imputables.
8. Atender solicitudes formuladas por la interventoría y la supervisión, resolver inconvenientes y realizar las propuestas necesarias para la buena ejecución del contrato con plazo máximo de 5 días hábiles, posteriores a su registro.
9. Presentar informe de avance mensual del contrato, de conformidad con lo señalado en el anexo técnico y en el plan de trabajo presentado.
10. Cumplir con todas las demás obligaciones que se deriven de la naturaleza de este contrato, que se requieran para el cabal, oportuno, eficiente y correcto cumplimiento del objeto.

11. Cumplir las condiciones técnicas, económicas y comerciales presentadas en su propuesta, en atención a lo requerido en el pliego de condiciones, sus anexos y adendas.
12. Responder oportunamente, en un plazo que no supere 5 días hábiles, los requerimientos que durante el desarrollo del contrato formule la entidad contratante, a través de la Supervisión que ejerza la vigilancia y el control sobre la ejecución del contrato.
13. Mantener la confidencialidad de la información que obtenga, conozca o produzca con ocasión de la ejecución del contrato, salvo requerimiento expreso de Autoridad competente.
14. Cumplir con la normatividad vigente aplicable para la ejecución del objeto del contrato

3.4 ESTUDIO Y ANÁLISIS DEL SECTOR

Con el propósito de observar los principios de planeación, responsabilidad, y transparencia, ésta Entidad identificó que La contratación de este recurso humano no está sujeta a requisitos particulares de índole legal, salvo las propias del ejercicio de la labor desempeñada. La determinación del perfil del posible contratista y de quien lo cumple está relacionada con el conocimiento previo de las condiciones académicas.

Para satisfacer las necesidades del objeto del Proceso de Contratación el **UP HOLDING SAS** necesita realizar un negocio jurídico con una persona jurídica que acredite los títulos otorgados por una Institución de Educación Superior debidamente autorizada además de ello que garantice una correcta ejecución de los eventos, talleres y proceso de formación para el cumplimiento de las metas del proyecto de inversión.

En este sentido el Artículo 24 de la Ley 30 de 1992, “Por la cual se organiza el servicio público de la Educación Superior”, indica que el título es el reconocimiento expreso de carácter académico, otorgado a una persona natural, a la culminación de un programa, por haber adquirido un saber determinado en una Institución de Educación Superior, y se hace constar en un diploma.

En consecuencia, las aptitudes que debe tener el sujeto objeto de la contratación, se corroboran verificando el título de idoneidad descrito anteriormente. Este permite establecer que el sujeto cuenta con las condiciones necesarias para asumir la responsabilidad que implica la ejecución del contrato, así como la verificación de la idoneidad y experiencia de la persona natural o jurídica para el desarrollo de las actividades logísticas que pretende materializar el cumplimiento de las metas que establece el POA y MGA del proyecto.

Perspectiva Legal: la contratación busca el cumplimiento de los fines del proyecto y es imperioso que las entidades cuenten con instrumentos que les faculten lograr la selección adecuada de los contratistas que les permitirán la consecución de los mismos.

Normatividad Aplicable para los Departamentos: Constitución Política de

Normatividad Aplicable al contrato: normas civiles y comerciales pertinentes.

Perspectiva Financiera: UP HOLDING SAS Asignara la disponibilidad presupuestal correspondiente para dar cumplimiento a la apropiación del contrato requerido dada su autonomía y capacidad financiera.

Perspectiva Técnica: Se determina por el alcance del objeto detallado de actividades a realizar para dar cumplimiento a la meta del plan de desarrollo del Departamento de Meta y al objeto de la contratación.

Perspectiva de riesgos: En un contrato de prestación de servicios (contratación directa), como es el caso de los riesgos se puede dar situaciones que alteren el equilibrio del contrato o el incumplimiento del contrato, sin embargo, se pueden aplicar las sanciones correspondientes como salvaguarda del recurso, para lo cual se realizara la respectiva tipificación de riesgos.

3.4.2 Análisis Económico.

El valor estimado del contrato para todos los efectos legales y fiscales es la suma de **CUATROCIENTOS CUARENTA Y DOS MILLONES TRESCIENTOS SESENTA Y OCHO MIL PESOS M/CTE (\$ 442.368.000)**, todos los tributos que se generen con ocasión a la celebración, ejecución y liquidación del contrato.

Estas variaciones están soportadas mediante el presupuesto del proyecto de inversión **BPIN 2021000100183** y su estudio de mercado para la ejecución de los siguientes entregables:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	META PROGRAMADA
E1 – A02	Realizar talleres para la promoción y difusión de mentalidad innovadora en el Departamento de Meta	(20) talleres de promoción y difusión de mentalidad innovadora en (20) municipios del Departamento de Meta. (800) personas participantes en los talleres de promoción.

TOTAL, ESTIMADO A CONTRATAR: CUATROCIENTOS CUARENTA Y DOS MILLONES TRESCIENTOS SESENTA Y OCHO MIL PESOS M/CTE (\$ 442.368.000.00)

Estas variaciones están soportadas mediante:

- Presupuesto del proyecto de inversión con CODIGO BPIN 2020000100183.

3.4.3 Forma De Pago Del Contrato.

La forma de pago del contrato será así:

UP HOLDING SAS”, Realizará un anticipo del 30% del valor contrato por la suma de **CIENTO TREINTA Y DOS MILLONES SETECIENTOS DIEZ MIL CUATROCIENTOS PESOS M/CTE (\$132.710.400)**, el cual se pagará una vez perfeccionado, legalizado el contrato y aprobadas las pólizas de garantía aportadas por el contratista, además deberá presentar el plan de inversión del anticipo aprobada por el supervisor.

Realizará un segundo pago del 70% por la suma de **TRESCIENTOS NUEVE MILLONES SEISCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL SEISCIENTOS PESOS M/CTE (\$309.657.600)**,previa presentación de informe de actividades ejecutadas en donde el informe de supervisión reciba el 100% del objeto contractual y la acreditación de los pagos al Sistema Integral de Seguridad Social y aportes parafiscales.

Para realizar el pago final se deberá suscribir la respectiva acta de terminación firmada por las partes, y los demás soportes (previa presentación de constancia de haber prestado el servicio a satisfacción, acreditación de pagos a salud, pensión y Arl).

3.4.4. Lugar de ejecución.

DEPARTAMENTO: META

MUNICIPIOS:

Acacías, Barrana de Upua, Cabuyaro, Castilla la Nueva, Cubarral, Cumaral, El Calvario, El Castillo, El Dorado, Fuente de Oro, Granada, Guamal, La Macarena, La Uribe, Lejanías, Mapiripán, Mesetas, Puerto Concordia, Puerto Gaitán, Puerto Lleras, Puerto López, Puerto Rico, Restrepo, San Carlos de Guaroa, San Juan de Arama, San Juanito, San Martín, Villavicencio, Vista Hermosa.

3.5 ASPECTOS GENERALES

3.5.1 Duración del contrato.

El término de duración que requiere este servicio será de un (01) mes contado a partir de la firma de suscripción del acta de inicio, fecha en la cual se debe haber cumplido con la totalidad de los requisitos exigidos para su perfeccionamiento y ejecución.

3.5.2 Identificación del contrato.

De acuerdo con la tipología contractual, se debe celebrar un contrato de prestación de servicios logísticos y de consultoría.

3.5.3. Modalidad de selección, justificación y fundamentos jurídicos.

El proceso de selección y el contrato a suscribir como resultado del mismo, estarán sometidos a la legislación colombiana, específicamente a la contratación de UP HOLDING SAS y demás normatividad que regula el manual de contratación de UP HOLDING SAS.

3.5.4 Certificado de disponibilidad Presupuestal

El compromiso presupuestal que demande el gasto que se derive para la contratación en la vigencia, esta soportado con los respectivos certificados de disponibilidad presupuestal expedido por el contador del proyecto.

Número:	4822
Fecha:	17/03/2022
Número rubro presupuestal:	TI50000-ACTEI-META-05-02-0023-UP HOLDIING SAS
Valor:	\$ 442.368.000

3.5.6 CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE.

Para el presente proceso de selección **UP HOLDING SAS** dará aplicación al Manual interno de contratación, teniendo en cuenta lo siguiente:

En aras de fomentar la transparencia **UP HOLDING SAS**, en calidad de ejecutor privado adoptó su Manual de Contratación que pretende aumentar los índices de eficiencia, eficacia e idoneidad en cada una de las etapas de los procesos de selección que se adelanten por la empresa.

En cuanto a la modalidad de selección del contratista se atenderá lo dispuesto en el manual de contratación:

Artículo 6. Procesos de Selección Objetiva: Los procesos de selección de contratistas son:

B. Concurso Cerrado: proceso competitivo en que pueden presentar propuesta varias personas previamente invitadas, y se selecciona la más favorable con base en factores objetivos.

Artículo 7. Procedencia de los Diferentes Tipos de Contratación: La procedencia de cada uno de los procesos de selección se determinará con base en los criterios o causales que a continuación se enuncian:

- B. Concurso Cerrado:** aplicará cuando se presente una cualquiera de las siguientes causales:
IV. Cuando la cuantía de la contratación sea superior a **300 S.M.L.M.V. hasta 1200 S.M.L.M.V.**

3.5.7. REQUISITOS HABILITANTES:

Para este proceso, los requisitos habilitante Jurídicos, que se exigirán serán los siguientes:

- Carta de presentación de la propuesta suscrita por el proponente o representante legal del proponente.
- Copia de Cédula de Ciudadanía si el proponente es persona natural y Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio, si es persona jurídica, No superior a un mes antes al cierre del proceso, en este debe constar en caso de ser consorcio o unión de dos o más personas jurídicas cada integrante deberá aportar el respectivo certificado.
- Garantía de seriedad de la propuesta.
- Certificación de cumplimiento de obligaciones con los sistemas generales de seguridad social integral y aportes parafiscales.
- Registro Único Tributario de la DIAN (RUT).
- Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación.
- Certificado de no reportado en el Boletín de Responsables Fiscales expedido por la Contraloría General de la República.
- Certificado de medidas correctivas expedido por la Policía Nacional.
- Estados Financieros a corte de diciembre de 2021.
- Se verificará que la documentación presentada por el oferente se ajuste a lo exigido en los pliegos de condiciones, su forma de evaluar es CUMPLE O NO CUMPLE.

Dentro de la verificación jurídica, además de los documentos exigidos en el presente numeral anteriormente descrito, se tendrá en cuenta que los proponentes cumplan con las siguientes condiciones:

3.5.8 CAPACIDAD JURÍDICA.

Se entenderá que el proponente es idóneo en la medida en que cumpla con los siguientes requisitos:

- Carta de presentación de la propuesta suscrita por el proponente o representante legal del proponente.
- Copia de Cédula de Ciudadanía si el proponente es persona natural y Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio, si es persona jurídica, No superior a un mes antes al cierre del proceso, en este debe constar en caso de ser consorcio o unión de dos o más personas jurídicas cada integrante deberá aportar el respectivo certificado.
- Documento de constitución de Consorcio o Unión temporal y autorización del órgano competente cuando aplique.
- Certificación de cumplimiento de obligaciones con los sistemas generales de seguridad social integral y aportes parafiscales.
- Certificado en Original de Inscripción y calificación en el Registro Único de Proponentes RUP, expedido por la Cámara de Comercio con una antelación no superior a un mes.
- Registro Único Tributario de la DIAN (RUT).
- Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación.
- Certificado de no reportado en el Boletín de responsables Fiscales expedido por la Contraloría General de la República.
- Garantía de seriedad de la Oferta.
- Certificado de medidas correctivas expedido por la Policía Nacional.
- Se verificará que la documentación presentada por el oferente se ajuste a lo exigido en los pliegos de condiciones, su forma de evaluar es CUMPLE O NO CUMPLE.

-PROPONENTES PLURALES O UNIONES TEMPORALES

Podrán participar como Proponentes en el presente proceso de selección, personas naturales, personas jurídicas, personas extranjeras bien sea de manera individual o conformando proponentes plurales a través de Consorcio o Unión es Temporales que no estén incurso en alguna causal de inhabilidad e incompatibilidad establecidos en la Constitución Política y en la Ley y que además de cumplir con todos los requisitos establecidos en la Ley y en el pliego de condiciones.

Cuando se trate de consorcios o uniones temporales cada uno de sus integrantes debe a portar en forma individual los estados Financieros y los demás documentos solicitados con todas las formalidades a las que tuviera lugar y además debe estar inscrito en la actividad especialidad y grupo exigido por la Entidad.

Cuando la Propuesta sea presentada en Consorcio o Unión Temporal, éstos cumplirán los siguientes requisitos:

- a) Los Proponentes indicarán si su participación es a título de Consorcio o Unión Temporal, señalando los términos y extensión de la participación en la Propuesta y en su ejecución, los cuales no podrán ser modificados sin el consentimiento previo y escrito de Up Holding S.A.S.
- b) Los integrantes del Consorcio o de la Unión Temporal señalarán las reglas básicas que regularán las relaciones e indicarán el porcentaje de participación de cada uno de ellos para la Unión Temporal, la descripción detallada de las actividades a realizar.
- c) La responsabilidad tanto para el Consorcio como para la Unión Temporal será solidaria. En las Uniones Temporales, las sanciones por incumplimiento serán aplicadas de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno de sus integrantes en los términos del Artículo 7 de la Ley 80 de 1993.
- d) Se designará un Representante del Consorcio o de la Unión Temporal, el cual no podrá ser reemplazado sin la autorización expresa y escrita de cada uno de los integrantes que lo conforman.
- e) La duración del Consorcio o Unión Temporal cubrirá el plazo del Contrato hasta su liquidación y un (1) año más.

Nota: El Certificado de inscripción, Clasificación y Calificación en el Registro Único de Proponentes y expedido Con fecha no mayor a treinta (30) días calendarios anteriores a la fecha de cierre del proceso.

Los interesados extranjeros o los miembros de consorcios o uniones temporales que tengan tal calidad deberán cumplir con lo exigido en el presente literal, anexando el documento equivalente en su país de origen o el documento expedido por cualquiera de las cámaras de comercio colombianas.

3.6. CAPACIDAD JURÍDICA:

En el presente Proceso de Contratación pueden participar (i) personas jurídicas, nacionales o extranjeras; (ii) personas naturales que tengan capacidad para obligarse por sí mismas; y (iii) consorcios, uniones temporales o promesas de sociedad futura conformados por las personas naturales o jurídicas en las condiciones previstas anteriormente, cuyo objeto social les permita cumplir con el objeto del Contrato. Las personas jurídicas o proponentes plurales deben tener una duración por lo menos igual a la vigencia del Contrato y cuatro años más.

Las personas jurídicas extranjeras deben acreditar su existencia y representación legal con el documento idóneo expedido por la autoridad competente en el país de su domicilio no anterior a tres (3) meses desde la fecha de presentación de la Oferta, en el cual conste que el representante legal no tiene limitaciones para

contraer obligaciones en nombre de la persona jurídica, o aportando la autorización o documento correspondiente del órgano social directo que lo faculta.

3.7. EXPERIENCIA GENERAL

El proponente deberá acreditar experiencia e idoneidad mínimo de tres (03) contratos liquidados que sea afín con la prestación de consultoría y/o capacitaciones, el proponente deberá allegar con su propuesta los documentos que acrediten válidamente la información requerida, esto podrá ser copia de los contratos junto con sus respectivas actas de liquidación o certificaciones de cumplimiento que contengan la información a verificar.

El proponente deberá acreditar contratos con las siguientes condiciones de experiencia general:

OBJETO DE LA CONTRATACIÓN: Cuyo objeto sea la prestación de consultoría y/o capacitaciones

ESTADO DE LA CONTRATACIÓN: Terminados y/o liquidados durante los diez (10) años fiscales.

CUANTÍA MÍNIMA DE LA CONTRATACIÓN: La suma de los valores de los contratos aportados, deberán ser igual o superior al setenta (70%) del valor del presupuesto oficial del presente proceso expresado en SMMLV.

3.8 EXPERIENCIA ESPECÍFICA.

El proponente deberá acreditar la experiencia en mínimo de un (01) contrato, ejecutado y con (acta de liquidación) durante los diez (10) años fiscales anteriores al cierre del proceso; cuyos objetos y alcance deberán ser FORMACION, CONSULTORIA O ASESORIA, MENTORIA EN INNOVACION EMPRESARIAL O DESARROLLO EMPRESARIAL EN TEMATICAS COMO: MODELOS DE NEGOCIO, TRANSFORMACION DIGITAL, MERCADEO Y VENTAS, ACELERACION EMPRESARIAL, PLANEACION ESTRATEGICA, ESTRATEGIA GERENCIAL , La suma de los valores de los contratos aportados, deberán ser igual o superior al setenta (70%) del valor del presupuesto oficial del presente proceso expresado en SMMLV.

3.9. VERIFICACIÓN DE EXPERIENCIA

Para verificar la experiencia **Up Holding S.A.S** requiere que el oferente anexe copia de los contratos con su respectiva acta de liquidación o certificaciones de las cuales se logre corroborar la siguiente información:

- a) Nombre de la empresa contratante
- b) Nombre del contratista
- c) Fecha de del contrato
- d) Objeto del Contrato
- e) Actividades específicas del contrato
- f) Valor del contrato
- g) Fecha de Terminación

En caso de relacionarse más de tres (03) contratos en el formulario respectivo Up Holding S.A.S, para salvaguardia de los principios de transparencia e igualdad, evaluará solo los tres (03) primeros, en el orden en que aparezcan relacionados en el Anexo.

PARAGRAFO. En caso de que los contratos que acreditan la experiencia tengan algún tipo de multa o sanción, no serán tenidos en cuenta por parte de Up Holding S.A.S.

4.0. ASPECTOS FINANCIEROS

CAPACIDAD FINANCIERA

LIQUIDEZ:

$IL = \text{ACTIVOCORRIENTE} / \text{PASIVOCORRIENTE}$

Liquidez para el presente proceso debe ser igual o mayor a 1.5.

ENDEUDAMIENTO

$NE = (\text{PASIVO TOTAL} / \text{ACTIVOTOTAL}) \times 100$

Endeudamiento para el presente proceso debe ser igual o menor a 0.60.

RAZÓN DE COBERTURA DE INTERÉS

RCI: Utilidad Operacional/Gastos de Intereses Razón de cobertura de interés para el presente proceso debe ser igual o mayor a 1 y en caso de el denominador sea cero (0), cumple con el Indicador.

CAPITAL DE TRABAJO (CNT).

$CNT = (\text{ACTIVOCORRIENTE} - \text{PASIVOCORRIENTE}) / \text{PRESUPUESTO OFICIAL} \times 100$

El requerido por las entidades capacidad de trabajo =>30% del valor del presupuesto oficial del proceso

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO

Rentabilidad sobre patrimonio= Utilidad Operacional / Patrimonio

La rentabilidad sobre el patrimonio para el presente proceso debe ser igual o mayor a 0.10

RENTABILIDAD DEL ACTIVO

Rentabilidad sobre activos= Utilidad Operacional / Activo Total

La rentabilidad sobre el activo para el presente proceso debe ser igual o mayor a 0.06.

PROponentes Plurales

- ✓ **Capacidad Financiera:**

En caso de proponentes plurales conformados por medio de uniones temporales, consorcios y promesas de sociedad futura. La Entidad determinara los indicadores de los oferentes plurales a partir de información de cada integrante del oferente plural, teniendo en cuenta el grado de participación en las uniones temporales, consorcios y promesas de sociedad futura.

✓ Índice De Liquidez

Para el caso de consorcios o uniones temporales, se calculará el índice de liquidez con base en el promedio ponderado del Activo Corriente y del Pasivo Corriente de los integrantes, de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno dentro del Consorcio o de la Unión Temporal, aplicando la siguiente fórmula:

$$ILT = \frac{((AC1x\%P1)+(AC2x\%P2)+(AC3x\%P3)+\dots+ACnx\%Pn)}{((PC1x\%P1)+(PC2x\%P2)+(PC3x\%P3)+\dots+PCnx\%Pn)}$$

ILT = Índice de liquidez total AC (1...n) = Activo corriente de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

PC (1...n) = Pasivo corriente de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

%P (1...n) = Porcentaje de participación de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

✓ Nivel De Endeudamiento

Para el caso de consorcios o uniones temporales, se calculará el índice de endeudamiento con base en el promedio ponderado del Pasivo Total y del Activo Total de los miembros del Consorcio o de la Unión Temporal, de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno dentro del Consorcio o dentro de la Unión Temporal, aplicando la siguiente fórmula:

$$IE = \frac{((PT1 \times \%P1) + (PT2 \times \%P2) + (PT3 \times \%P3) + \dots + PTn \times \%Pn)}{((AT1 \times \%P1) + (AT2 \times \%P2) + (AT3 \times \%P3) + \dots + ATn \times \%Pn)} \times 100$$

IE = Índice de endeudamiento

PT (1...n) = Pasivo Total de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

AT (1...n) = Activo Total de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

%P(1...n) = Porcentaje de participación de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

✓ Razón de cobertura de interés

Para el caso de consorcios o uniones temporales, se calculará el índice de razón de Cobertura de Intereses con base en el promedio ponderado de la Utilidad Operacional y Gastos de Intereses de los miembros del Consorcio o de la Unión Temporal, de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno dentro del Consorcio o dentro de la Unión Temporal, aplicando la siguiente fórmula:

$$RCI = \frac{((UP1 \times \%P1) + (UP2 \times \%P2) + (UP3 \times \%P3) + \dots + UPn \times \%Pn)}{((GF1 \times \%P1) + (GF2 \times \%P2) + (GF3 \times \%P3) + \dots + GFn \times \%Pn)}$$

RCI = Razón de cobertura de interés

UP(1...n) = Utilidad Operacional de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

GF(1...n) = Gastos Financieros de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

%P(1...n) = Porcentaje de participación de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

✓ Capital De Trabajo

Para el caso de consorcios o uniones temporales, se calculará el capital de trabajo con base en el promedio ponderado de la Activo Corriente y Pasivo Corriente de los miembros del Consorcio o de la Unión Temporal, de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno dentro del Consorcio o dentro de la Unión Temporal, aplicando la siguiente fórmula.

$$CTT = ((AC1 \times \%P1) + (AC2 \times \%P2) + (AC3 \times \%P3) + \dots + ACn \times \%Pn) \text{ Menos } (-) \\ ((PC1 \times (\%P1) + (PC2 \times \%P2) + (PC3 \times \%P3) + \dots + PCn \times \%Pn)) / \text{Valor Presupuesto Oficial}$$

CTT = Capital de Trabajo Total

AC (1...n) = Activo Corriente de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

PC (1...n) = Pasivo Corriente de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

%P(1...n) = Porcentaje de participación de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal

✓ Patrimonio

Para el caso de consorcios o uniones temporales, se calculará el patrimonio con base en el promedio ponderado de la Activo total y Pasivo Total de los miembros del Consorcio o de la Unión Temporal, de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno dentro del Consorcio o dentro de la Unión Temporal, aplicando la siguiente fórmula.

$$PT = ((AT1 \times \%P1) + (AT2 \times \%P2) + (AT3 \times \%P3) + \dots + ATn \times \%Pn) \text{ Menos } (-) \\ ((PT1 \times \%P1) + (PT2 \times \%P2) + (PT3 \times \%P3) + \dots + PTn \times \%Pn) / \text{Valor SMMLV}$$

PT = Patrimonio Total

AT (1...n) = Activo Total de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

PT (1...n) = Pasivo Total de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

%P(1...n) = Porcentaje de participación de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

✓ Rentabilidad sobre patrimonio

Para el caso de consorcios o uniones temporales, se calculará la rentabilidad sobre el patrimonio con base en el promedio ponderado de la Utilidad operacional y el Patrimonio de los miembros del Consorcio o de la Unión Temporal, de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno dentro del Consorcio o dentro de la Unión Temporal, aplicando la siguiente fórmula:

$$RSP = ((UP1 \times \%P1) + (UP2 \times \%P2) + (UP3 \times \%P3) + \dots + UPn \times \%Pn) \\ ((PT1 \times \%P1) + (PT2 \times \%P2) + (PT3 \times \%P3) + \dots + PTn \times \%Pn)$$

RSP = Rentabilidad sobre el patrimonio Total

UP (1...n) = Utilidad Operacional de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

PT (1...n) = Patrimonio Total de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

%P (1...n) = Porcentaje de participación de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

✓ Rentabilidad del Activo

Para el caso de consorcios o uniones temporales, se calculará la rentabilidad sobre el activo con base en el promedio ponderado de la Utilidad operacional y el Activo de los miembros del Consorcio o de la Unión

Temporal, de acuerdo con el porcentaje de participación de cada uno dentro del Consorcio o dentro de la Unión Temporal, aplicando la siguiente fórmula.

$$RSA = ((UP1 \times \%P1) + (UP2 \times \%P2) + (UP3 \times \%P3) + \dots + UPn \times \%Pn)$$

$$((AT1 \times \%P1) + (AT2 \times \%P2) + (AT3 \times \%P3) + \dots + ATn \times \%Pn)$$

RSA = Rentabilidad sobre el Activo Total

UP (1...n) = Utilidad Operacional de cada integrante del Consorcio o de la unión Temporal.

AT (1...n) = Activo Total de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

%P (1...n) = Porcentaje de participación de cada integrante del Consorcio o de la Unión Temporal.

4.1. FACTORES DE EVALUACIÓN.

Los factores de evaluación para el presente proceso son:

	FACTORES DE EVALUACION	CUMPLE/NO CUMPLE
PRIMERA FASE	Cumplimiento de requisitos mínimos técnicos	X
	Experiencia General y experiencia específica	X
	Clasificación UNSPSC	X
	Capacidad financiera	X
	Capacidad jurídica	X
	Verificación	CUMPLE O NO CUMPLE

	FACTORES DE EVALUACION	CALIFICACION
SEGUNDA FASE	Económico 01 lugar Menor precio	1000
	Económico 02 lugar Menor precio	800
	Económico 03 lugar Menor precio	600
	PUNTAJE MAXIMO TOTAL	1000

EVALUACIÓN ECONÓMICA (MÁXIMO 1000 PUNTOS)

Se asignarán 1000 puntos a la mejor propuesta económica y favorable garantizando las condiciones de calidad del servicio para la entidad.

4.2. Análisis de riesgos y forma de mitigarlo.

Ver Anexo A. Matriz de Riesgos Proyecto de inversión con CODIGO BPIN 2021000100183.

4.3. Garantías:

El contratista una vez suscrito el contrato deberá constituir a favor de Up Holding S.A.S la Garantía Única que ampare los siguientes riesgos:

Indicar en la columna APLICA con la palabra SI o NO, si aplica o no la garantía para el proceso y diligenciar el porcentaje (%) y el Plazo de las Garantía que aplican

Garantía	PRE- CONTRACTUAL	CONTRACTUAL	POST CONTRACTUAL	APLICA	Porcentaje (%)	Plazo
Garantía de Seriedad de la oferta	X			SI	10% sobre la oferta presentada	Desde la presentación de la oferta y tres meses (03) mas
Buen manejo y Correcta Inversión del Anticipo.		X		SI	No menor al 100% del valor del presupuesto oficial	plazo de ejecución y tres (03) meses mas
Cumplimiento		X		SI	No menor al 30% del valor del presupuesto oficial	plazo de ejecución y tres (03) meses mas
Calidad de los Servicios prestados			X	SI	No menor al 10% del valor del presupuesto	plazo de ejecución y tres (03) meses mas

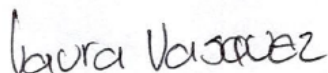
					oficial	
Pago de Salarios y Prestaciones Sociales e Indemnizaciones		X		SI	No menor al 10% del valor del presupuesto oficial	Por el tiempo de ejecución del contrato y (3) años más.
Póliza De Responsabilidad Civil Extracontractual		X		SI	Equivalente a 200 SMLV	por el termino de duración del contrato

3.7 Interventoría o Supervisión: La supervisión Sera ejercida por el representante Legal de UP HOLDING SAS" o quien haga sus veces.

3.8 Liquidación del Contrato: el presente contrato no será objeto de liquidación salvo que se requiera realizar terminación de forma anticipada y/o liberar recursos de conformidad con el artículo 217 del decreto 019 de 2012, por lo cual se procederá a realizar el acta de terminación donde se incluirá el balance financiero de ejecución de contrato y deberá firmarse por el supervisor y el contratista.

3.9 Sometimiento a un acuerdo comercial.

El presente proceso de contratación no se encuentra cobijado por ningún acuerdo comercial.



NOMBRE: LAURA VIVIANA VASQUEZ CRUZ

CARGO: Profesional Jurídico.

MATRIZ DE RIESGOS

De acuerdo con la metodología de Colombia Compra Eficiente, se identifican los Riesgos que afectan la ejecución del presente proceso

UP HOLDING SAS, con base en la Metodología para identificar y clasificar los riesgos elaborado por Colombia Compra Eficiente procede a tipificar, estimar y asignar los riesgos de la presente contratación. Seguidamente, se identifican y describen los riesgos, según el tipo y la etapa del proceso de contratación en la que ocurre. Luego, se evalúan los riesgos teniendo en cuenta su impacto y su probabilidad de ocurrencia y finalmente, se establece un orden de prioridad teniendo en cuenta los controles existentes y el contexto de los mismos, así

No.	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción (Que puede pasar y como puede Ocurrir)	Consecuencia de la Ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Calificación Total	Prioridad	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/ Controles a ser implementados	Impacto después del Tratamiento				¿Afecta el equilibrio económico del Contrato?	Persona responsable por implementar el tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Calificación	Calificación Total					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad ¿Cuándo?
1	General	Interno	Ejecución	Operacional	Incumplimiento	Se afecta la normal ejecución del contrato	1	5	6	6	Contratista	Seguimiento permanente y cumplimiento de las obligaciones por parte de la entidad	1	3	4	4	Si	Supervisor es	Desde el inicio del incumplimiento del contrato	Una vez ejecutado la totalidad del objeto contractual.	Mediante el requerimiento de informes y verificación de actividades realizadas	Quincenalmente al menos que sucedan circunstancias que generen seguimiento mas permanente.
2	General	Externo	Ejecución	Riesgo social	Alteración del orden publico	Se afecta la normal ejecución del contrato	3	4	7	7	El contratante	Reducir las consecuencias o el impacto del riesgo a través de planes de contingencia	1	2	3	3	Si	Supervisores	Desde el inicio del contrato	Una vez ejecutado la totalidad del objeto contractual.	Mediante el requerimiento de informes y verificación de actividades realizadas	Quincenalmente al menos que sucedan circunstancias que generen seguimiento mas permanente.

4	3	3
Especifico	Especifico	Especifico
externo	externo	Externo
Ejecución	Ejecución	Ejecución
Operacional	Operacional	Operacional
Concurrencia nula de publico	Se cambie la fecha de la realización del evento	Calidad del servicio
Pérdida económica y se pierde el objeto del evento programado	Pérdida económica en servicios, almuerzos, refrigerios, entre otros.	Que los alimentos a suministrar no sean de buena calidad.
3	3	2
2	2	5
5	5	7
5	5	7
contratante	contratante	Contratista
Asegurarse que los medios de convocatoria sean los adecuados	Depende de otro evento, no se puede decidir sobre el evento macro	Control por parte de la secretaría de salud departamental
3	3	1
2	2	5
5	5	6
5	5	6
si	si	Si
UP HOLDING	UP HOLDING	Supervisor es
Desde inicio de la ejecución del contrato.	Desde inicio de la ejecución del contrato.	Desde el inicio del contrato
Una vez ejecutado la totalidad del objeto contractual.	Una vez ejecutado la totalidad del objeto contractual.	Una vez ejecutado la totalidad del objeto contractual.
Mediante presentación de informes y reuniones periódicas.	Mediante presentación de informes y reuniones periódicas.	Mediante el requerimiento de informes y verificación de actividades realizadas
Mensualmente, a menos que sucedan circunstancias que generen seguimiento más permanente.	Mensualmente, a menos que sucedan circunstancias que generen seguimiento más permanente.	Cada vez que se realicen actividades (reuniones, eventos)