

INVITACION No. 012-2024

PROCESO PARA CONTRATAR CUATRO (4) PROFESIONALES ENCARGADOS DE LLEVAR A CABO LA ASISTENCIA TÉCNICA QUE SE REALIZARÁ DURANTE LA FASE DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO CENTRO DE REINDUSTRIALIZACIÓN ZASCA AGROINDUSTRIAL #1 Y METALMECÁNICO, DENTRO DEL CONVENIO DE COOPERACIÓN NO. 078-2023 SUSCRITO ENTRE FIDUCIARIA COLOMBIANA DE COMERCIO EXTERIOR S.A. FIDUCOLDEX, COMO VOCERA Y ADMINISTRADORA DEL PATRIMONIO AUTÓNOMO INNPULSA COLOMBIA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE DUITAMA.

1. INFORMACION GENERAL

Atendiendo a lo señalado en el numeral 5.10 del Manual de Contratación de la CCD, teniendo en cuenta que la cuantía de la contratación del presente proceso es superior a 10 salarios mínimos mensuales legales vigentes, y que el mínimo de propuestas para adjudicar el contrato es de tres (3), finalizado el plazo de presentación de las mismas no se cuenta con el número mínimo requerido.

En consecuencia, la CCD se permite aperturar nuevamente la convocatoria para contratar cuatro (4) profesionales encargados de llevar a cabo la asistencia técnica que se realizará durante la fase de ejecución del proyecto centro de reindustrialización zasca agroindustrial #1 y metalmecánico, dentro del convenio de cooperación No. 078-2023, dando así cumplimiento a lo señalado en su Manual de Contratación.

1.1. ANTECEDENTES

Entre la FIDUCIARIA COLOMBIANA DE COMERCIO EXTERIOR S.A. Fiducoldex, como vocera y administradora del patrimonio autónomo INNPULSA COLOMBIA y la Cámara de Comercio de Duitama, suscribieron Convenio de Cooperación No. 078-2023, con el objeto de buscar promover el desarrollo económico incluyente del país, sus regiones, mediante el emprendimiento y desarrollo empresarial, vinculando a todo tipo de población del sector económico, relacionado con la economía popular y vocaciones productivas de la región, buscando generar ingresos, estabilización, sostenimiento, crecimiento y avance en formación.

Los Centros de Reindustrialización Zasca son espacios físicos situados cerca de las aglomeraciones productivas y altamente especializados y dotados para el fortalecimiento de las capacidades de las MiPymes y/o Unidades Productivas de una manera sostenible, por medio de la asistencia técnica individual y grupal, el desarrollo de la innovación y la creación de valor agregado de sus productos y servicios, el relacionamiento comercial entre las MiPymes y/o Unidades Productivas y otros actores del ecosistema y la aplicación de tecnología en las diferentes etapas de sus procesos.

Que la Cámara de Comercio de Duitama, con fecha 16 de septiembre del 2024, presentó propuesta para ser Aliado Operador ante el Comité Técnico del Convenio 078- 2023.

Que los requerimientos de operación técnica del Zasca Agroindustria #1 exigen contar con el siguiente personal:

1. Un Profesional en Desarrollo del Ser.
2. Un Profesional competencias empresariales

El Zasca Metalmecánico, exigen contar con:

1. Profesional para el desarrollo y gestión de mercados (mercadeo)
2. Profesional para espacios de relacionamiento comercial.

1.2. OBJETO DE LA INVITACIÓN

Evaluar, seleccionar y contratar 2 profesionales para el Zasca Agroindustrial #1 y 2 profesionales para el Zasca Metalmecánico según perfiles detallados en el numeral 1.5 de la presente invitación, para dar cumplimiento a las obligaciones en el marco del Convenio de Cooperación #078-2023 celebrado entre INNPULSA Colombia y la Cámara de Comercio de Duitama.

Áreas de influencia: En Duitama.

1.3. LUGAR DE EJECUCIÓN DEL OBJETO

En las instalaciones de la Cámara de Comercio de Duitama ubicada en la transversal 19 No. 23-141 y en municipios aledaños.

1.4. MODALIDAD DE LA INVITACIÓN

Invitación abierta dirigida a personas naturales, que acrediten formación y experiencia relacionada con el presente proceso de contratación.

1.5. PERFILES

1.5.1. PROFESIONALES PARA EL ZASCA AGROINDUSTRIAL #1

1.5.1.1. PROFESIONAL PARA DESARROLLO DEL SER

- **Formación académica:** Profesional en psicología o trabajador social o afines
- **Experiencia:** Mínimo de tres (3) años en implementación y desarrollo de programas de intervención psicosocial.
- **Tiempo de ejecución:** Cuatro (4) meses para ejecutar capacitación en los siguientes temas: Liderazgo y proyecto de vida 2 horas grupales de formación en Cámara de Comercio de Duitama y 5 individuales en cada una de las 45 Unidades Productiva y/o Mipymes; y en el tema de cambio cultural y relevo generacional 2 horas grupales de formación en Cámara de Comercio de Duitama.
- **Valor del presupuesto:** Catorce millones cuatrocientos dieciséis mil seiscientos sesenta y siete pesos M/cte. (\$14.416.667).

- **Funciones:**

- a. Brindar oportunamente las horas de asistencia establecidas en la ruta metodológica del Zasca Agroindustrial.
 - b. Realizar la asistencia técnica requerida en las líneas en desarrollo del ser y desarrollo comunitario coherente con el diagnóstico de entrada, y hacer seguimiento a los resultados obtenidos y compartirlos con su equipo de trabajo; buscando siempre el mayor beneficio y minimizando el riesgo de daño para la persona, la familia y la comunidad.
 - c. Hacer el seguimiento de los indicadores de avance a las unidades productivas y las metas relacionadas con los componentes del desarrollo del Ser y el desarrollo comunitario.
 - d. Programar los grupos de trabajo, coordinar la implementación y desarrollar las actividades descritas en la ruta, buscando así, garantizar el óptimo desarrollo de las mismas y entregar las respectivas evidencias que sustenten su desarrollo.
 - e. Generar y fortalecer capacidades y habilidades que fortalezcan la participación de las unidades productivas en las ruedas de negocios organizadas en el marco de las actividades descritas en la ruta del Zasca de agroindustria.
 - f. Proponer nuevas y oportunas ideas, acciones, actividades, que conlleven la implementación de la ruta y la generación de resultados.
 - g. Hacer el seguimiento de los indicadores de avance a las unidades productivas y las metas relacionadas con la ruta metodológica.
 - h. Apoyo presencial a los eventos de: lanzamiento, rueda inversa, rueda de negocios y evento de cierre.
- **METAS:** Fortalecer el desarrollo del liderazgo y el pensamiento estratégico específicamente orientados a las unidades productivas, junto con la capacitación individual necesarias para el éxito en un entorno dinámico, en los siguientes temas: Liderazgo y proyecto de vida 2 horas grupales de formación en Cámara de Comercio de Duitama y 5 individuales en cada una de las 45 Unidades Productiva y/o Mipymes; y en el tema de cambio cultural y relevo generacional 2 horas grupales de formación en Cámara de Comercio de Duitama.

- **ENTREGABLES:**

- a. Plan de acción y contenidos.
- b. F12 Listado de Asistencia Grupal.
- c. F13 Informe de Diagnósticos de Entrada.
- d. F14 Plan de Acción por Unidad Productiva Zasca Agroindustria.
- e. F16 Informe de Desarrollo Productivo Sostenible.
- f. F17 Informe de Desarrollo del Ser.
- g. F18 Informe de Desarrollo Comunitario.
- h. F21 Informe de Diagnósticos de Salida.
- i. F26 Informe de Acompañamiento Individual.
- j. F27 Acta de Asistencia Individual.

- k. F28 Seguimiento a la MiPymes - Unidades Productivas, diligenciados en presentación física y PDF con mínimo un registro fotográfico que evidencie cada actividad realizada.
- l. Demás formatos que sean requeridos de acuerdo con la ruta metodológica del Zasca Agroindustrial

1.5.1.2. PROFESIONAL COMPETENCIAS EMPRESARIALES

- **Formación académica:** Título profesional en administración de empresa o ingeniero industrial o afines.
- **Experiencia:** Experiencia profesional mínima de tres (3) años, de los cuales dos (2) sean específicos en desarrollo empresarial en temas como asistencia técnica, implementación de soluciones o acompañamiento a empresas en el sector agroindustrial.
- **Tiempo de ejecución:** Cuatro (4) meses para ejecutar capacitación de 2 horas grupales de formación en la Cámara de Comercio de Duitama y 5 individuales en cada una de las 45 Unidades Productivas y/o Mipymes
- **Valor del presupuesto:** Catorce millones ciento sesenta y seis mil seiscientos sesenta y siete pesos M/cte. (\$14.166.667).
- **Funciones:**
 - a. Apoyar la convocatoria y selección de las unidades productivas que se vincularan en el Zasca de Agroindustria.
 - b. Apoyar la elaboración de diagnóstico de entrada y de salida de las unidades productivas que se vinculan al Zasca de agroindustria.
 - c. Apoyar el desarrollo y participar en las ruedas de negocios organizadas en el marco de las actividades descritas en la ruta del Zasca de agroindustria.
 - d. Promover mecanismos que contribuyan al mejoramiento de la rentabilidad de las actividades económicas en los sectores de la Agroindustria.
 - e. Brindar asistencia técnica en el módulo de competencias empresariales: gestión administrativa y finanzas básicas, costos, gastos, inventario, utilidad, punto equilibrio, contabilidad básica y conexión financiera de proyectos a las unidades productivas asignadas.
 - f. Brindar oportunamente las horas de asistencia técnica establecidas en la ruta metodológica del Zasca Agroindustrial.
 - g. Identificar y coordinar las acciones encaminadas a la sostenibilidad y competitividad de la unidad productiva.
 - h. Coordinar las acciones para el fortalecimiento de las cadenas productivas agroindustriales para mejorar su nivel de competitividad.
 - i. Coordinar y apoyar el acompañamiento para la financiación de los proyectos agroindustriales

- j. Hacer el seguimiento de los indicadores de avance a las unidades productivas y las metas relacionadas con la ruta metodológica.
 - k. Proponer nuevas y oportunas ideas, acciones, actividades, que conlleven la implementación de la ruta y la generación de resultados.
 - l. Apoyo presencial a los eventos de: lanzamiento, rueda inversa, rueda de negocios y evento de cierre.
- **METAS:** Fortalecer la gestión empresarial de las Unidades Productivas y/o MiPymes del sector agroindustrial, mediante la implementación de buenas prácticas de administración, la optimización de procesos internos y externos, y el desarrollo de estrategias empresariales que impulsen su crecimiento, rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo, para ejecutar capacitación de 2 horas grupales de formación en la Cámara de Comercio de Duitama y 5 individuales en cada una de las 45 Unidades Productivas y/o Mipymes.
- **ENTREGABLES:**
 - a. Plan de acción y contenidos
 - b. F12 Listado de Asistencia Grupal.
 - c. F13 Informe de Diagnósticos de Entrada.
 - d. F14 Plan de Acción por Unidad Productiva Zasca Agroindustria.
 - e. F16 Informe de Desarrollo Productivo Sostenible.
 - f. F17 Informe de Desarrollo del Ser
 - g. F18 Informe de Desarrollo Comunitario
 - h. F21 Informe de Diagnósticos de Salida
 - i. F26 Informe de Acompañamiento Individual,
 - j. F27 Acta de Asistencia Individual
 - k. F28 Seguimiento a la MiPymes - Unidad Productiva, diligenciados en presentación física y PDF con mínimo un registro fotográfico que evidencie cada actividad realizada.
 - l. Demás formatos que sean requeridos de acuerdo con la ruta metodológica del Zasca Agroindustrial

1.4.2.1. PROFESIONALES PARA EL ZASCA METALMECÁNICO

1.4.2.1.1. PROFESIONAL PARA EL DESARROLLO Y GESTIÓN DE MERCADOS (MERCADEO)

- **Formación académica:** Formación en ciencias económicas, ingeniería, marketing o áreas afines.
- **Experiencia:** Mínima de dos (2) años en áreas de marketing, ventas o desarrollo de mercados, preferiblemente en el sector metalmecánico, y con experiencia en asesoría o consultoría en proyectos de desarrollo de mercados, relacionamiento comercial o proyectos similares, preferiblemente para el sector metalmecánico.

Deberá contar con: 1) capacidad para identificar, evaluar y transferir tecnologías innovadoras al sector metalmeccánico, 2) entendimiento de las tendencias del mercado y las necesidades de los clientes y 3) conocimientos sólidos en procesos de metalmeccánica y en herramientas de diseño y fabricación

- **Tiempo de ejecución:** Cuatro (4) meses para ejecutar 8 horas individuales de formación a las 15 Unidades Productivas y/o Mipymes y garantizar la gestión comercial.
- **Valor del presupuesto:** Dieciséis millones ochocientos mil pesos M/cte. (\$16.800.000).
- **Funciones:**
 - a. Proveer asesoramiento especializado a las Unidades Productivas y/o MiPyme en la metodología del Zasca Metalmeccánico, conforme el objetivo de cada perfil definido y el presente Documento Metodológico (Desarrollo de Mercados, tecnología e Innovación o desarrollo empresarial).
 - b. Hacer seguimiento a las acciones establecidas conjuntamente con las empresas beneficiarias.
 - c. Brindar oportunamente las horas de asistencia establecidas en la Ruta Metodológica del Zasca Metalmeccánico.
 - d. Diligenciar los formatos de acuerdo con el documento metodológico y entregar los reportes que se establezcan por parte del aliado operador.
 - e. Hacer seguimiento a los resultados obtenidos y compartirlos con su equipo de trabajo, buscando siempre el mayor beneficio y minimizando los riesgos.
 - f. Hacer el seguimiento de los indicadores de avance a las MiPyme y/o Unidades Productivas y las metas de la Ruta Metodológica del Zasca Metalmeccánico.
 - g. Apoyar el desarrollo y participación de las MiPyme y/o Unidades Productivas en las ruedas de negocios organizadas en el marco de las actividades descritas en la ruta del Zasca Metalmeccánico.
 - h. Manejar la información obtenida con ocasión de las labores adelantadas en el marco del Zasca Metalmeccánico, con absoluta confidencialidad y reserva.
 - i. Aportar los documentos o la información con la que cuenten y que tenga incidencia en la ejecución del convenio.
 - j. Suministrar la información que sea requerida por los entes de control o autoridades competentes relacionadas con el presente convenio.
 - k. Garantizar el cumplimiento de las normas vigentes en materia de protección de datos personales, en especial la Ley 1581 de 2012 y demás normas que la regulen, adicionen o complementen.
 - l. Identificar oportunidades de mercado local, regional, nacional o internacional
 - m. Identificar estrategias de ingreso a nuevos mercados potenciales o nuevos para la industria metalmeccánica.
 - n. Identificar tendencias de consumo de productos metalmeccánicos en el mercado regional y nacional,
 - o. Identificar actores y referentes del sector metalmeccánico.

- p. Entregar de forma efectiva 15 nuevos clientes para las empresas beneficiarias del sector metalmeccánico.
- q. Apoyo en la organización de los eventos de: lanzamiento, rueda inversa, rueda de negocios y evento de cierre.
- r. Apoyo al profesional de espacios de relacionamiento comercial en sus actividades de mercadeo.
- **METAS:** a. Impulsar el crecimiento y la expansión en ventas de las Unidades Productivas y/o MiPyme del sector metalmeccánico, mediante el diseño e implementación de estrategias efectivas de desarrollo de mercados y relacionamiento comercial, con el fin de fortalecer su presencia en el mercado y aumentar su competitividad. b. Formación en desarrollo comercial sectorial específicamente orientados al mercado y relacionamiento comercial en la industria metalmeccánica 8 horas individuales de formación a las 15 Unidades Productivas y/o Mipymes y garantizar la gestión comercial.
- **ENTREGABLES:**
 - a. Plan de acción y contenidos
 - b. F12 Listado de Asistencia Grupal.
 - c. F11 Informe de Acompañamiento Individual
 - d. F12 Informe de Diagnósticos de Entrada
 - e. F14 Informe de Diagnósticos de Salida, diligenciados en presentación física y PDF con mínimo un registro fotográfico que evidencie cada actividad realizada.
 - f. Demás formatos que sean requeridos de acuerdo con la ruta metodológica del Zasca Metalmeccánico

1.4.2.1.2. PROFESIONAL PARA ESPACIOS DE RELACIONAMIENTO COMERCIAL

- **Formación académica:** Formación en ciencias económicas, ingeniería, marketing o áreas afines.
- **Experiencia:** Mínima de dos (2) años en áreas de marketing, ventas o desarrollo de mercados, preferiblemente en el sector metalmeccánico, y con experiencia en asesoría o consultoría en proyectos de desarrollo de mercados, relacionamiento comercial o proyectos similares, preferiblemente para el sector metalmeccánico.

Deberá contar con: 1) capacidad para identificar, evaluar y transferir tecnologías innovadoras al sector metalmeccánico, 2) entendimiento de las tendencias del mercado y las necesidades de los clientes y 3) conocimientos sólidos en procesos de metalmeccánica y en herramientas de diseño y fabricación

- **Tiempo de ejecución:** cuatro (4) meses.
- **Valor del presupuesto:** Trece millones seiscientos ochenta mil pesos M/cte. (\$13.680.000).

- **Funciones:**

- a. Identificar oportunidades de mercado local, regional, nacional o internacional de acuerdo con las necesidades del cliente.
- b. Desarrollar estrategias para que, mediante los eventos comerciales establecidos por la Ruta, permitan al beneficiario del Zasca metalmecánica ingresar a nuevos mercados potenciales o nuevos mercados más competitivos.
- c. Gestionar de manera directa la comercialización de los productos y sus derivados de las unidades productivas del Zasca metalmecánica ante empresas ancla, compras públicas, encadenamientos productivos, circuitos cortos de comercialización, entre otros.
- d. Diseñar, organizar y llevar a cabo 3 eventos como son: evento de apertura, rueda inversa y evento de cierre, gestionando los resultados establecidos en la ruta metodológica, así como los entregables de la misma para cada uno de los eventos.
- e. Apoyar la divulgación de la convocatoria a través de reuniones con aliados y la selección de las unidades productivas que se vincularan en el Zasca de metalmecánico.
- f. Apoyar la elaboración de diagnóstico de entrada y de salida de las unidades productivas que se vinculan al Zasca de metalmecánico a través de la aplicación de la herramienta diseñada por el iNNpulsa.
- g. Apoyar el desarrollo y participar en las ruedas de negocios organizadas en el marco de las actividades descritas en la ruta del Zasca de metalmecánico.
- h. Establecer alianzas público-privadas y académicas con entidades locales y regionales que fortalezcan el desarrollo de actividades de comercialización y mercadeo de la vocación productiva priorizada.
- i. Proponer nuevas y oportunas ideas, acciones, actividades, que conlleven la implementación de la ruta y la generación de resultados.
- j. Articular acciones encaminadas al aprovechamiento de los canales de comercialización de las entidades públicas y privadas.
- k. Hacer el seguimiento de los indicadores de avance a las unidades productivas y las metas relacionadas con la ruta metodológica.

- **METAS:** Garantizar la participación de 45 potenciales clientes del sector metalmecánico en la rueda inversa; así como la participación de los actores requeridos y establecidos en la ruta metodológica para los eventos de apertura y de cierre del ciclo del Zasca Metalmecánico

- **ENTREGABLES:**

- a. Informe que, de cuenta de los resultados del evento de apertura con las actividades realizadas, registro fotográfico y listado de asistencia de los representantes de las MiPymes y/o Unidades productivas. F08 Informe de Evento de Lanzamiento.
- b. Documento de verificación de acuerdo comercial por volúmenes y periodicidad de compra por Unidad Productiva y/o MiPyme; informe que, de cuenta de la oferta y la demanda, los resultados de las interacciones técnicas entre empresas durante la rueda de negocios inversa con las actividades realizadas, registro fotográfico y base

- de datos de asistencia de los representantes de las Unidades Productivas y/o MiPyme y de los agentes comerciales. F23. Informe de Relacionamiento Comercial con brechas técnicas detectadas, que sirva a las unidades productivas para mejorar y apropiar las buenas prácticas.
- c. Plan de acción y contenidos, F05 Seguimiento a la MiPymes - Unidad Productiva.
 - d. F17 Listado de Asistencia, diligenciados en presentación física y PDF con mínimo un registro fotográfico que evidencie cada actividad realizada.
 - e. Informe de finalización que deje ver el desarrollo de las actividades desarrolladas en el marco del evento de cierre, con la lista de asistencia y registro fotográfico. F18 Informe de evento de cierre.
 - f. Documentación de todo el proceso, con evidencia de trabajo colaborativo entre los demás profesionales y asesores que hacen parte de la Ruta Metodológica del Zasca Metalmeccánico.
 - g. Demás formatos que sean requeridos de acuerdo con la ruta metodológica del Zasca Metalmeccánico

1.6. LUGAR, FECHA Y HORA LÍMITE DE PRESENTACIÓN DE LA HOJA DE VIDA

Los participantes en la presente invitación deberán radicar su hoja de vida en la Cámara de Comercio de Duitama ubicada en la Transversal 19 No. 23-141 de Duitama en la oficina de Asistente de Presidencia o enviarlas al correo ccdapresidencia@ccduitama.org.co en un único archivo PDF hasta el 22 de noviembre de 2024 a las 9:00 a.m.

LOS INTERESADOS DEBERÁN INDICAR EN EL ASUNTO DEL CORREO ELECTRÓNICO O EN LA CARPETA O SOBRE QUE CONTenga LA DOCUMENTACIÓN SOLICITADA EL PERFIL AL CUAL SE ESTÁ PRESENTANDO.

Una vez radicada la hoja de vida no se aceptarán modificaciones, variaciones, adiciones, ni la presentación de documentos o información adicional, lo cual no obsta para que la Cámara de Comercio de Duitama pueda solicitar durante la evaluación las aclaraciones que considere necesarias, las cuales deberán ser atendidas en el tiempo fijado. Cuando éstas lleguen incompletas o en forma extemporánea se tendrán por no presentadas.

1.7. FORMA DE PAGO

Pagos contra informes de avance de ejecución de los objetos contractuales. A los pagos se le harán las deducciones de ley a que haya lugar, previa presentación de la cuenta de cobro; pagos de salud, pensión y ARL correspondiente al periodo facturado y en un valor no inferior al 40% del valor mensual del contrato, visto bueno del supervisor del contrato y presentación de los requisitos correspondientes.

1.8. REQUISITOS DE LOS OFERENTES

Podrán presentarse los profesionales que cumplan con los perfiles requeridos, que soporten formación académica y experiencia solicitada en el numeral 1.5 de la presente invitación, con domicilio en el departamento de Boyacá.

2. DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ANEXAR

De conformidad a lo establecido en el Manual de Contratación vigente de la Cámara de Comercio de Duitama, la propuesta deberá presentarse con la totalidad de los documentos que se relacionan a continuación:

2.1. Documentos jurídicos:

- 2.1.1. Certificados de educación formal acreditados por la respectiva institución
- 2.1.2. Fotocopia de la cédula de ciudadanía o en su defecto cédula de extranjería según sea el caso. (Subsanable)
- 2.1.3. Fotocopia del Registro Único Tributario, con fecha de generación no superior a tres meses anteriores al cierre de la presente invitación (subsanable con fecha anterior al cierre de la presente invitación).
- 2.1.4. Certificado de antecedentes fiscales expedidos por la Contraloría General de la República. (Subsanable)
- 2.1.5. Certificado vigente de antecedentes disciplinarios expedidos por la Procuraduría General de la Nación. (Subsanable)
- 2.1.6. Certificado de antecedentes penales expedidos por la Policía Nacional. (Subsanable)
- 2.1.7. Adjuntar formato de NO PARENTESCO (se anexa) diligenciado y firmado por el profesional, donde se manifiesta bajo la gravedad de juramento no encontrarse incurso en ninguna causal de inhabilidad, incompatibilidad o conflicto de intereses, de acuerdo con el Código de Ética de la entidad. El Código de ética se puede consultar en los Estatutos publicados en la página web de la Entidad www.ccduitama.org.co. (Subsanable)
- 2.1.8. Adjuntar formato (se anexa) diligenciado de "DECLARACIÓN DE PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS Y DE LA FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO" (subsanable)
- 2.1.9. Registro de deudores alimentarios morosos (MINTIC) (subsanable)

2.2. Documentos técnicos:

Certificados laborales especificando, nombre de la entidad, cargo, tiempo, funciones, fecha de inicio y fecha de terminación, nombre y teléfono del jefe inmediato o certificaciones de contratos de servicios profesionales relacionados con la experiencia exigida en el numeral 1.5 de la presente invitación.

Nota: En la evaluación de las hojas de vida no se tendrán en cuenta para el cumplimiento del perfil la información que no cuente con su respectivo soporte (certificado de formación académica y certificados de experiencia laboral con funciones).

3. ACLARACION O MODIFICACION DE LA INVITACIÓN

La Cámara de Comercio de Duitama podrá modificar la presente invitación mediante adendas, las cuales serán informadas a los oferentes y publicadas en la página Web de la entidad.

Los oferentes podrán solicitar las aclaraciones pertinentes al presente documento al correo ccdapresidencia@ccduitama.org.co, hasta el día 20 de noviembre de 2024 a las 3:00 p.m.

4. SUPERVISION Y/O INTERVENTORIA

La Cámara de Comercio de Duitama ejercerá el control y vigilancia del objeto contrato a través de quien ésta delegue.

5. ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE PROPUESTAS

La selección se efectuará teniendo en cuenta la calificación en puntos obtenida de acuerdo con la tabla de valoración de factores de calificación por parte de la Cámara de Comercio de Duitama.

La Cámara de Comercio de Duitama, teniendo en cuenta el cumplimiento de la totalidad de los requisitos solicitados en la presente invitación, observará los siguientes factores de calificación para las hojas de vida presentadas

Cumplimiento de hoja de vida (hasta 30 puntos)	Puntos
Cumplimiento de requisitos de estudios	20
Estudios de posgrado relacionados con el perfil	10
Experiencia laboral (hasta 70 puntos)	Puntos
Cumplimiento del requisito mínimo de experiencia para cada profesional según numeral 1.5. Experiencia laboral relacionada o específica, aplica a partir de la fecha de graduación como profesional.	40
Experiencia relacionada mayor de 1 a 3 años de la mínima requerida	15
Experiencia relacionada mayor de 3 años de la mínima requerida	30

6. CRITERIOS DE DESEMPATE

En caso de presentarse empate, éste se resolverá teniendo en cuenta los siguientes criterios y orden:

6.1. Se escogerá como adjudicatario al profesional que presente la mayor experiencia.

6.2. En caso de persistir el empate se utilizará como instrumento, el sorteo por medio de balotas en el cual los participantes señalaran el mecanismo que deseen. (balota con mayor número, con menor número, etc.) para escoger el adjudicatario, de igual forma se hará para escoger el que ocupe el segundo lugar.

7. COMPROMISO DE CONFIDENCIALIDAD

El participante en la presente invitación se compromete dar confidencialidad a la información entregada por la Cámara de Comercio de Duitama en el desarrollo del presente proceso de contratación y en la ejecución del mismo, por tanto, se firmará cláusula de CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN en el respectivo contrato

8. ADJUDICACIÓN

8.1. Selección:

Una vez agotado el análisis y evaluación de las hojas de vida, la Cámara de Comercio de Duitama seleccionará para postular ante la interventoría del Convenio de Cooperación No. 078-2023 las hojas de vida de los profesionales que cuente con el mayor puntaje.

9. DECLARATORIA DE PROCESO DESIERTO

La Cámara de Comercio de Duitama, podrá declarar desierta la invitación cuando dentro de los tiempos estipulados en el cronograma de esta invitación no existieron postulantes o si habiendo postulantes ninguno cumplió con los criterios para adjudicarle la misma.

10. SUSCRIPCIÓN Y PERFECCIONAMIENTO DE LOS CONTRATOS

La suscripción de los contratos queda sujeto a la aprobación de las hojas de vida por parte de la interventoría del Convenio de Cooperación No. 078-2023 para la implementación de los Centro de Reindustrialización ZASCA Agroindustrial #1 y Zasca Metalmeccánico.

Para su ejecución se requiere de la aprobación por parte de la Cámara de Comercio de Duitama de las garantías aquí descritas. Según la naturaleza del contrato, se exigirán las garantías que se relacionan a continuación a fin de garantizar el fiel cumplimiento de las obligaciones contraídas por el contratista, constituyéndolas a su costa y a favor de esta entidad cameral por intermedio de una compañía de seguros.

Póliza de cumplimiento: Equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del contrato, con una vigencia igual al término del contrato y por seis (6) meses más, en todo caso no podrá ser inferior al plazo estipulado para la liquidación del contrato.

Póliza de calidad de servicios: Equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del contrato, con una vigencia igual al término del contrato y por un (1) año más, en todo caso no podrá ser inferior al plazo estipulado para la liquidación del contrato.

11. CESIÓN DEL CONTRATO

Los contratistas no podrán ceder el contrato, sin previo consentimiento escrito de la Cámara de Comercio de Duitama, pudiendo ésta reservarse las razones que tenga para negar la aceptación de la cesión.

*Proyectó: Líder jurídico del Convenio 078-2023 Nathaly Grosso
Revisó: Directora Administrativa
Revisó: Directora de Competitividad – Directora del Proyecto.
Revisó: Directora Jurídica
Revisó: Presidente Ejecutivo
Aprobó: Comité de Contratación*