TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA PRESENTAR PROPUESTA PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA EL DESARROLLO DEL PROGRAMA DE INNOVACIÓN TUNJA INNOVA Y SE REINVENTA

La Cámara de Comercio de Tunja, extiende la siguiente invitación abierta a presentar propuesta la cual será analizada interiormente por la Cámara de Comercio de Tunja en desarrollo de su régimen propio de contratación de acuerdo con las condiciones generales establecidas en el acuerdo 397 de 2020.

La presente comunicación no es contentiva de una oferta comercial de contrato solo pretende invitar para que se efectúe una propuesta que podrá ser aceptada o rechazada por la Cámara de Comercio de Tunja. En virtud de lo anterior la Cámara de Comercio de Tunja, se reserva el derecho de celebrar o no el contrato respectivo, de contratar total o parcialmente los productos o servicios ofrecidos en su propuesta, de celebrarlo con otras personas y de invitar a los distintos oferentes a renegociar el contenido de su oferta.

El objeto de los presentes términos de referencia es: Prestación de servicios para el desarrollo del programa de innovación Tunja INNOVA Y SE REINVENTA, el cual busca fortalecer y formar a 20 empresas en términos de innovación; e igualmente seleccionar a las diez (10) mejores empresas para generar los prototipos livianos que fomenten procesos de gestión de innovación y permitan fortalecer la reconversión productiva de sectores estratégicos de la ciudad de Tunja para repensar sus modelos de negocios, aplicar herramientas, conceptos, generar redes de contacto y encuentros sectoriales.

1. REQUISITOS TÉCNICOS.

1.1 FORMACION Y CAPACITACION

1.1.1 COMPONENTE DE INNOVACIÓN Y REACTIVACION EMPRESARIAL

Los empresarios participarán en sesiones de 4 horas cada una donde se deberán desarrollar por lo menos las siguientes temáticas:

1. Innovación en tiempos de Cambios ·¿Qué es innovación? ·Conexión entre estrategia, Crisis e Innovación ·Contenidos para ayudar a dar respuesta a la pregunta/herramienta: ¿Por qué tenemos que innovar en este momento? (Después de presentar los contenidos y al llegar a la herramienta, se envía a los empresarios a trabajar en subgrupos, cada Subgrupo es de máximo 7 empresas y pueden ser dos personas por empresa. Cada subgrupo está a cargo de un Facilitador/Acelerador de Crecimiento). ·Desarrollo de la herramienta ¿Por qué tenemos que innovar? Se debe desarrollar un formato y en este debe quedar diligenciada la respuesta del empresario, para esto puede apoyarse en la persona que lo esté acompañando. ·Contenidos que sirvan como fundamento para diligenciar el formato a desarrollar por el empresario ¿Dónde Innovar?.
2. ¿Cómo está consumiendo el mercado?: ·Introducción a conceptos como Jobs To Be Done o Journey Map, con realización de ejercicios de apropiación de los conceptos. ·¿Cómo está consumiendo el mercado? Presentación de resultados de los productos que más se están vendiendo en Colombia, Latinoamérica y el mundo. ·Dar respuesta a los interrogantes: ¿Qué nuevas necesidades o problemas tengo yo?; ¿Qué nuevas necesidades o problemas tienen mis amigos? y ¿Qué nuevas necesidades o problemas tienen mis clientes? ·Desafíos para las empresas en el mundo durante el POST-COVID (Además de lo propuesto por el conferencista podría pedírsele a las empresas que también plantearan desafíos propios). ·Presentar casos nacionales, regionales o locales de estrategias que están implementando las empresas para adaptarse al cambio y al mundo post-covid. Sectores representativos: Turismo (Alojamientos y Agencias de viajes), Gastronomía (Restaurantes), Consultoría, Mantenimiento de Equipos, Obras civiles, comercio al por menor, Confecciones y Publicidad. ·Dar respuesta a los interrogantes: Qué nuevas necesidades o problemas tiene mi empresa?, ¿Qué nuevas necesidades o problemas tienen las empresas de mis amigos? y ¿Qué nuevas necesidades o problemas tiene una empresa a la que le está yendo bien?
3. Tendencias y tecnologías para el futuro: ·Presentación del concepto de tendencias para el futuro, como apuestas o visiones de futuro construidas por personas, que por sus estudios o investigaciones tengan importancia en el contexto internacional o nacional. ·Presentación de tendencias con ejemplos de aplicación. Como referente, ver reportes realizados por: EY, Trend Watching / Know where to hit, Shockoe, Opinno, etc). A su vez en cada tendencia mencionar como los diferentes sectores representativos se podrían ver beneficiados: Turismo

(Alojamientos y Agencias de viajes), Gastronomía (Restaurantes), Consultoría, Mantenimiento de Equipos, Obras civiles, comercio al por menor, Confecciones y Publicidad. ·Presentación del concepto escenario ¿Qué es? ¿Cómo se construye? En particular se hablará de escenarios para el 2022. ·El conferencista presenta su propuesta de un análisis PESTEL 2022 (Nacional o Global) de lo que cree estará presentándose en el 2022. ·Cómo sería un escenario optimista para un negocio determinado y luego cómo sería uno pesimista para el mismo negocio, considerando el análisis PESTEL compartido.

4. Remodelando el negocio: ·Presentación rápida de la herramienta modelo de negocio (Business Model Canvas); hacer el recorrido por los 9 cuadrantes del lienzo de modelo de negocios. ·Presentación de algunos ejemplos de Canvas (Lienzo de Modelo de Negocios) y la manera como pueden ayudar a entender un negocio.
5. Pruébalo rápido, aprende rápido: ·Presentación del modelo Lean Startup desde el enfoque: Crear, Medir y Aprender (Lean Startup); en este caso se acercaría más a Idea, Experimento y Decisión. Y se conecta con la siguiente parte que consiste en tomar las iniciativa que tienen y evaluarlas. ·Se recomienda incluir un componente relacionado con: ¿Cómo debe sonar el título de una iniciativa o proyecto de innovación?

TOTAL, HORAS DE FORMACIÓN: 20 horas

1.1.2 COMPONENTE HABILIDADES BLANDAS

Los empresarios participarán en sesiones de 3 horas donde se abordarán las siguientes temáticas:

·A. Gestión del Cambio en las organizaciones

·B. Liderazgo para el futuro Total

6 horas de formación

1.2ACTIVIDADES TRANVERSALES A LOS COMPONENTES DE FORMACION:

1.2.1 COMPONENTE ESPACIOS DE ENCUENTRO:

El proponente deberá garantizar por lo menos 2 espacios virtuales o presenciales donde los participantes podrán interactuar y compartir en espacios de networking,

el cual contará con una charla de un experto donde se desarrolle un eje temático relacionado con innovación. Al finalizar se tiene un evento de cierre y reconocimiento para los participantes más destacados.

1.2.2 ACELERADORES DE CRECIMENTO:

El proponente deberá realizar el acompañamiento a los empresarios para que estos apliquen las actividades socializadas en los eventos de formación a sus emprendimientos teniendo en cuenta la disponibilidad de tiempo para el trabajo en conjunto de los empresarios. De esta actividad deberá dejarse constancia mediante actas de acompañamiento suscritas por los empresarios y el acelerador.

2.SELECCIÓN DE 10 IDEAS INNOVADORAS:

Para el proceso de selección se deberá diseñar y aplicar un instrumento de evaluación de las iniciativas que contengan por lo menos 5 aspectos fundamentales relacionados con evaluación de ideas o negocios innovadores debidamente validados y justificados.

El proponente deberá realizar una evaluación de entrada a los participantes relacionada con el nivel de innovación de sus ideas o empresas y una evaluación de salida al final del programa de formación donde se evidencie el desarrollo de habilidades de innovación en los participantes mediante la aplicación de un instrumento debidamente validado.

·Elaboración de prototipo liviano de las 10 iniciativas mejor calificadas en el procesode evaluación

PLAZO PARA EJECUCIÓN DEL CONTRATO:

CUATRO (4) meses a partir de la suscripción del contrato.

FECHA DE PRESENTACIÓN DE LA OFERTA:

La oferta deberá presentarse en recepción de la Cámara de Comercio de Tunja, en la calle 21 No. 10 – 52 ó en la Calle 35 No 10-09 o, el día 23 de Julio de 2021 hasta las 11:00 am en una (1) copia original en sobre cerrado y debidamente foliado, indicando el nombre, dirección y teléfono del oferente y el objeto de la invitación.

TIPO DE CONTRATO:

El objeto será contratado por: Contrato de Prestación de Servicios.

FORMA DE PAGO

La Cámara de Comercio de Tunja realizará el pago de la presente contratación así:

Un primer pago equivalente al 20% del valor del contrato a la firma del acta de inicio y la aprobación por parte del supervisor del plan de trabajo.

Un segundo pago equivalente al 30 % del valor del contrato al final del programa de formación (26 Horas)

Un tercer pago equivalente al 30% del valor del contrato a la selección de las 10 iniciativas o empresas mejor calificadas.

Un último pago equivalente al 20% del valor del contrato a la liquidación del contrato.

Todos los pagos se realizarán previa presentación de factura o documento equivalente y cumplimiento a satisfacción de todos los requisitos técnicos, para lo cual todos los soportes requerirán una aprobación por parte del supervisor designado por la Cámara de Comercio de Tunja

IMPUESTOS Y GASTOS DE LEGALIZACIÓN:

Los impuestos y gastos de legalización del contrato serán pagados por cuenta del contratista.

GARANTÍAS:

El contratista particular se obliga a constituir, a favor de la CÁMARA las pólizas de garantías expedidas por compañías de seguros debidamente autorizadas para operar en Colombia o garantías bancarias, correspondientes al mínimo de las garantías o amparos, duración y cuantías que se indican a continuación:

DE LA SERIEDAD DE LA OFERTA: para garantizar la seriedad de la oferta los oferentes deberán constituir una póliza de garantía de seriedad de la oferta no inferior al 10% del valor de la propuesta o del presupuesto oficial estimado

En caso de ser seleccionado, el contratista o empresa contratista deberá presentar las pólizas solicitadas a favor de la Cámara de Comercio de Tunja, a su costo, en una compañía de seguros legalmente constituida y reconocida.

De cumplimiento del contrato: para precaver los perjuicios que se deriven del incumplimiento de las obligaciones contractuales, incluidas las multas y la cláusula penal que se pacten en el contrato. Su cuantía no será inferior al 20% del contrato y su vigencia será igual a la del plazo total del contrato, más seis (6) meses.

De calidad del servicio: para precaver las eventualidades en que el servicio contratado no corresponda a las especificaciones o calidades exigidas en el contrato. Su cuantía no será inferior al 20% del contrato y su vigencia será igual a la del contrato y un (1) año más contados a partir del recibo o aceptación final.

De pago de salarios, obligaciones laborales, parafiscales, prestaciones sociales e indemnizaciones: para precaver los eventos en que el contratista no cumpla con el pago de obligaciones laborales respecto de los trabajadores relacionados con la ejecución del respectivo contrato. Su cuantía será entre el 5% y el 10% del contrato y su vigencia será igual a la del plazo total del contrato y tres (3) años más.

CALIDADES EXIGIDAS A LOS OFERENTES:

Personas Naturales o Jurídicas debidamente registradas y autorizadas para la prestación de sus servicios, cuya experiencia corresponda al objeto de la invitación.

3.1. DOCUMENTOS DE PRESENTACIÓN PARA TODOS LOS OFERENTES (Habilitante)

El Posible Proveedor o su representante legal deberá presentar la propuesta de acuerdo con lo establecido en esta invitación, debidamente firmada y foliada.

Registro Único Tributario (RUT) - actualizado

Fotocopia de la cédula del representante legal

Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio, renovado a 2021, con fecha de expedición no mayor a treinta días calendario, anteriores a la fecha de cierre de esta invitación. - o documento equivalente

Póliza de seriedad de la oferta, no inferior al 10% del valor de la propuesta.

Copia de por lo menos dos (2) contratos ejecutados o certificaciones que guarden relación con el objeto de la invitación.

Nota: el Posible Proveedor que no adjunte a la propuesta los documentos habilitantes solicitados por la entidad, no será tenido en cuenta.

4. LUGAR DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO:

Ciudad de Tunja

PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

La propuesta deberá presentarse dentro de la fecha y hora señalada en la presente invitación y con los documentos solicitados en el numeral **3.1,** las propuestas presentadas por fuera de la fecha y hora señalada, no serán tenidas

en cuenta, así como aquellas presentadas de manera incompleta. La propuesta deberá presentarse en original debidamente **foliada** y en sobre cerrado.

La falta de uno de los documentos solicitados o el incumplimiento con las características técnicas descritas, será causal de rechazo de la oferta.

5. EVALUACION Y CALIFICACION DE LAS PROPUESTAS Y ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO

Las propuestas serán calificadas teniendo en cuenta los factores que se enuncian a continuación:

5.1 CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

FACTOR A EVALUAR	**PUNTAJE**
EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO	20
LABORATORIO DE INNOVACIÓN	30
ECONÓMICO	30
VALOR AGREGADO	20
TOTAL	**100**

FACTOR A EVALUAR PUNTAJE

a.EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO 20

b.LABORATORIO DE INNOVACION 30

c.ECONÓMICO 30

d.VALOR AGREGADO 20

TOTAL 100

a. EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO. Para ejecutar el contrato es necesario que dentro de la propuesta se acredite que las actividades serán desarrolladas por un equipo de trabajo con mínimo tres (3) integrantes y cuya experiencia esté relacionada con en el acompañamiento o desarrollo o implementación de procesos o proyectos de innovación. La oferta que acredite dentro de su equipo de trabajo un Doctor en ciencias administrativas, financieras, contables o de innovación obtendrá 20 puntos; la oferta que acredite dentro de su equipo de trabajo un magister en ciencias administrativas, financieras, contables o de innovación 15 puntos y La oferta que acredite dentro de su equipo de trabajo un especialista en ciencias administrativas, financieras, contables o de innovación obtendrá 10 puntos. El proponente deberá adjuntar copia de las hojas de vida del equipo ejecutor y la experiencia del personal deberá ser soportada con copia de certificación laboral o copia del contrato de trabajo donde se evidencie el objeto o actividades desarrolladas las cuales deben cumplir con lo establecido en este numeral. Para acreditar la formación que otorga el puntaje el proponente deberá adjuntar copia del diploma o acta de grado de Doctor o magister o especialista.

b.LABORATORIO DE INNOVACION El proponente deberá adjuntar las características del laboratorio de innovación donde se realizarán las labores de prototipado descritas en los presentes términos de referencia, dentro de las cuales como mínimo deben incluir: ·Dirección ·Inventario de equipos destinados para el proceso de prototipado. ·Espacios destinados para el desarrollo de actividades de innovación ·Software especializado.
El proponente que acredite mediante certificación suscrita por el representante legal que el laboratorio descrito donde se desarrollarán las actividades de prototipado es de propiedad del proponente se le otorgarán 30 puntos. El proponente que acredite mediante certificación suscrita por el representante legal que el laboratorio descrito donde se desarrollarán las actividades de prototipado es alquilado se le otorgarán 15 puntos.

c.ECONOMICO: Se otorgarán 30 puntos a la propuesta que ofrezca el menor precio. Las demás ofertas se ponderarán de manera proporcional teniendo en cuenta la siguiente fórmula: P = Puntaje PPE: Precio Propuesta a evaluar OMP:

Oferta Menor Precio P= (OMP/PPE) *10 Nota: en ningún caso la propuesta podrá exceder el valor de CUARENTA MILLONES 40.000.000 m/cte) incluido IVA.

Las propuestas que excedan este valor serán rechazadas.

d.VALOR AGREGADO. La propuesta que presente una oferta de valor agregado, que incluya el mayor número de personas para realizar las labores de acompañamiento de aceleradores de crecimiento de acuerdo a lo establecido en el numeral 1.2.2 obtendrá el máximo puntaje de 20 puntos y los demás se calificarán descontando 10 puntos para cada uno y así sucesivamente hasta un puntaje mínimo de 5 puntos.

EMPATE DE OFERTAS:

En caso de presentarse empate, se seleccionará al oferente con mayores puntajes en el factor valor agregado, Si a pesar de lo anterior persiste el empate, se preferirá la oferta presentada por orden de radicación.

5. ADJUDICACIÓN:

El contrato será adjudicado al Posible Proveedor que haya cumplido con todos los requisitos habilitantes y que obtenga el mayor puntaje conforme a los criterios definidos anteriormente.

JULIÁN ANDRÉS GALVIS PABÓN
Presidente Ejecutivo
Cámara de Comercio de Tunja
Calle 21 No. 10-52
Teléfono: 7474660
www.ccomerciotunja.org.co

Proyectó: Lorena Arenas Reyes / Coordinadora Administrativa y Contratación

Revisó: Germán Antonio Salinas Quinoñez / Director Gestión Empresarial

Revisó: Gina Marcela Bustos Alfonso / Director (e) Administrativo y Financiero

Revisó: Wilmar Fernando López Galindo / Secretario General