



Oficina de Planeación

ESTUDIOS PREVIOS

INVITACIÓN PÚBLICA No. 03 de 2.019

"Realizar actividades de Asistencia técnica y gestión comercial a 600 microempresas así como realización de 4 ferias comerciales. En el marco del contrato 1416 suscrito entre la Gobernación de Risaralda y la Universidad Tecnológica de Pereira"

PEREIRA

ABRIL, 2019

TABLA DE CONTENIDO

<u>1.</u>	<u>DEFINICIÓN DE LA NECESIDAD.....</u>	<u>3</u>
<u>2.</u>	<u>FORMA DE SOLUCIÓN DE LA NECESIDAD.....</u>	<u>5</u>
<u>3.</u>	<u>CONDICIONES DEL CONTRATO A CELEBRAR.....</u>	<u>6</u>
<u>4.</u>	<u>QUIENES PUEDEN PARTICIPAR</u>	<u>6</u>
<u>5.</u>	<u>CRITERIOS PARA LA ADJUDICACIÓN</u>	<u>7</u>
<u>6.</u>	<u>PRESUPUESTO ESTIMADO DE CONTRATACIÓN.....</u>	<u>7</u>
<u>7.</u>	<u>GARANTÍAS DESTINADAS A AMPARAR LOS PERJUICIOS DE NATURALEZA CONTRACTUAL DERIVADOS DEL INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.....</u>	<u>7</u>
<u>8.</u>	<u>CRONOGRAMA</u>	<u>8</u>

1. DEFINICIÓN DE LA NECESIDAD

La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad formuló en la vigencia 2016 el proyecto denominado “Desarrollo de Capacidades para la Consolidación de la competitividad del Departamento de Risaralda, Occidente”; posteriormente, se realizaron las gestiones y trámites respectivos ante el DNP (Departamento Nacional de Planeación), para lograr la aprobación y financiación de este importante proyecto del sector empresarial, con el fin de obtener la financiación con recursos del SGR (Sistema General de Regalías), proyecto que fue viabilizado, validado y aprobado por el Órgano Colegiado de Administración y Decisión – OCAD mediante acuerdo N° 42 el día 7 de noviembre de 2017, y para cuya ejecución fue designando el Departamento de Risaralda.

Para la formulación de dicho proyecto se tuvieron en cuenta los indicadores socioeconómicos¹ del año 2015 del departamento de Risaralda que lo caracterizaban identificando fortalezas y debilidades de orden económico y competitivo, con una ubicación a nivel nacional en una posición de privilegio.

En el proyecto en cuestión se analizó la problemática que afronta el Departamento concluyendo como problema central: “Bajos niveles de desarrollo de los factores de competitividad del Departamento de Risaralda”, estableciéndose sus causas directas e indirectas así:

Causas	Efectos	Indicador del IDC Relacionado
Desarticulación interinstitucional para la definición de políticas de análisis y medición de la competitividad	Desconocimiento del estado de la competitividad en el Departamento de Risaralda	El IDC global y su evolución en el tiempo, desde 2013 a 2016
Deficientes encadenamientos empresariales que permitan el incremento de la productividad y la competitividad empresarial	Poca articulación de cadenas de valor, clúster y cadenas empresariales	Tamaño del mercado interno Tamaño del mercado externo.
Las empresas del Departamento con pocos mecanismos para acceder a procesos de innovación para su crecimiento productivo	Baja productividad diversificación, estandarización y sofisticación productiva	Sofisticación Dinámica empresarial
Pocas capacidades de internacionalización del Departamento de Risaralda para el incremento del tejido empresarial exportador	Bajos niveles de internacionalización de la economía del Departamento de Risaralda	Tamaño del mercado interno. Tamaño del mercado externo. Grado de apertura comercial. Diversificación de mercados de destino de exportaciones. Diversificación de la canasta exportadora.

¹ Fuente: Coyuntura Económica Pereira y Risaralda. Evaluación de la Economía Año 2015 y Proyección 2016. Cámara de Comercio de Pereira. Y DANE 2015

Fuente: Estudio “Medición del Producto Interno Bruto (PIB) del Departamento de Risaralda al Año 2015 - Proyección 2016 y los Municipios de la Celia, Santuario y Balboa”.

Causas	Efectos	Indicador del IDC Relacionado
Pocos programas que generan inclusión productiva y laboral para población en condición de vulnerabilidad y en condiciones especiales	Bajo perfil de ingresos, oportunidades laborales y de emprendimiento	Desempleo

Para la ejecución del proyecto en mención, la Administración Departamental determinó la necesidad de contar con una entidad que cuente con programas de formación y extensión relacionados con el desarrollo económico y competitivo y proyectos de operación productiva y comercial derivados de los programas de extensión. Adicionalmente que cuente con experiencia en la ejecución de proyectos financiados con recursos provenientes del Sistema General de Regalías relacionados con actividades de fortalecimiento empresarial.

Dado lo anterior, la Administración Departamental identifica en la Universidad Tecnológica de Pereira las capacidades requeridas para dar cumplimiento a los alcances del proyecto presentado y aprobado, en tal razón suscribe con dicha entidad el Contrato número 1416 de 2018 cuyo objeto es “Prestación de servicios para el desarrollo del proyecto denominado Desarrollo de capacidades para la consolidación de la competitividad del departamento de Risaralda, Occidente”.

En el marco del contrato suscrito entre la Universidad Tecnológica de Pereira y la Gobernación de Risaralda, y una vez evaluada en comité técnico del contrato, se identifica la necesidad de contratar una persona jurídica con experiencia en procesos de fortalecimiento empresarial y realización de procesos de asistencia técnica en empresas, que lleve a cabo el **Fortalecimiento de la gestión comercial a seiscientos (600) microempresas a través de la intervención integral en desarrollo de producto, mejoramiento de procesos y acceso a mercados**.

1.1. EL PROYECTO

El Proyecto “Desarrollo de capacidades para la consolidación de la competitividad del Departamento de Risaralda, Occidente” así como los estudios previos asociados al contrato 1416 de 2018, plantea entre sus alcances lo siguiente:

Fortalecimiento de la gestión comercial a microempresas a través de la intervención integral en desarrollo de producto, mejoramiento de procesos y acceso a mercados. La gestión de mercados que se va a implementar utiliza un modelo de gestión² que consiste en un ciclo estructurado por etapas, el cual se repite las veces que sea necesario para lograr una venta frecuente de los productos o servicios de las microempresas. El propósito consiste en incrementar los ingresos de los empresarios del Departamento. Las etapas del modelo de intervención es el siguiente: Diagnóstico. Se identifican las potencialidades de los productos del empresario para categorizarlo por líneas acorde a la demanda del mercado. Análisis. Con base en la categorización anterior, se determinan los cambios necesarios que requiere realizar el producto, es decir, consecución de licencias, envase adecuado, empaque, manejo del color, desarrollo de colección, costeo, etc. Asesoría. Como consecuencia de lo anterior, se procede a asesorar al empresario para que realice los cambios recomendados en el diagnóstico y en el análisis, así: Diseño, códigos de barras, licencias, costos, empaque, etc. Identificación de muestras. Una vez el empresario acate los cambios producto del análisis, diagnóstico y asesoría, se obtienen muestras que son seleccionadas para ser presentadas a los diferentes compradores. Oferta. Los productos ya preparados, es decir, el muestrario es presentado a los compradores potenciales en las diferentes modalidades de oferta o promoción comercial. Venta. Oferta del producto se realiza a través de

² Ver modelo utilizado por la Promotora de Comercio Social: <http://www.promotoradecomerciosocial.com.co/promotor/vp3920/sp/comercializacion-productos-comercio-colombia#ancla>

diferentes métodos de promoción comercial (venta cotidiana de productos de línea, venta a través de showrooms temáticos y venta a mercados institucionales). Servicios. A través de la estrategia de financiación que adelanta la Secretaría de Desarrollo Económico, los empresarios pueden acceder a microcréditos para la comercialización. Seguimiento y soporte. Se apoyará al empresario en todo su proceso de producción. Ferias Comerciales. Los empresarios que participen de este ciclo comercial participarán en un evento ferial donde promocionarán y venderán sus productos.

Dado lo anterior y contextualizando el sentido de la siguiente convocatoria, La Universidad Tecnológica de Pereira INVITA, a participar en el proceso de contratación que se describe a continuación.

2. FORMA DE SOLUCIÓN DE LA NECESIDAD

La atención que se le brindará a las microempresas beneficiarias deberá plantearse en dos ciclos cada uno con un abordaje de 300 unidades y 2 ferias comerciales, se realizará a través de profesionales especializados que brindarán asistencia técnica y acompañamiento a las empresas seleccionadas, de acuerdo al siguiente procedimiento:

Para una óptima gestión comercial, se requiere implementar un modelo de gestión que consiste en un proceso estructurado por etapas de mínimo 40 horas por beneficiario, el cual se repite las veces que sea necesario para lograr una venta frecuente del producto, lo que generará ingresos a los empresarios del Departamento, permitiendo consolidar su microempresa³. Las etapas son las siguientes:

- Diagnóstico: Se identifican las potencialidades de los productos del empresario para categorizarlo por líneas acorde a la demanda del mercado.
- Análisis: Con base en la categorización anterior, se determinan los cambios necesarios que requiere realizar el producto, es decir, consecución de licencias, envase adecuado, empaque, manejo del color, desarrollo de colección, costeo, etc.
- Asesoría: Como consecuencia de lo anterior, se procede a asesorar al empresario para que realice los cambios recomendados en el diagnóstico y en el análisis, así: Diseño, códigos de barras, licencias, costos, empaque, etc.
- Identificación de muestras: Una vez el empresario acate los cambios producto del análisis, diagnóstico y asesoría, se obtienen muestras que son seleccionadas para ser presentadas a los diferentes compradores.
- Oferta: Los productos ya preparados, es decir, el muestrario es presentado a los compradores potenciales en las diferentes modalidades de oferta o promoción comercial.
- Venta: Oferta del producto se realiza a través de diferentes métodos de promoción comercial (venta cotidiana de productos de línea, venta a través de showrooms temáticos, venta a mercados institucionales, venta a través de las ruedas de negocio).
- Servicios: A través de la estrategia de financiación que adelanta la Secretaría de Desarrollo Económico, los empresarios pueden acceder a microcréditos para la comercialización.
- Seguimiento y soporte: Se apoyará al empresario en todo su proceso de producción. ¿Va cumpliendo con fechas? ¿Ha tenido problemas? ¿Está controlando la calidad?
- Ferias Comerciales: Los empresarios que participen de este proceso comercial participarán en un evento ferial donde promocionarán y venderán sus productos.

Se realizarán dos (2) ferias por ciclo en la ciudad de Pereira, para un total de 4 ferias durante la ejecución del proyecto.

³ Este modelo fue estructurado con base al modelo probado de la Promotora de Comercio Social. Medellín. Cfr.: <http://www.promotoradecomerciosocial.com.co/promotor/vp3920/sp/comercializacion-productos-comercio-colombia#ancla>

Las microempresas deberán ser seleccionadas mediante dos convocatorias públicas (Una por cada ciclo) con el objetivo de beneficiar a trescientas (300) microempresas por ciclo de cualquier sector productivo priorizado en el Plan Regional de Competitividad, ubicadas en cualquiera de los 13 municipios del Departamento de Risaralda sin incluir Pereira (Apía, Balboa, Belén de Umbría, Dosquebradas, Guática, La Celia, La Virginia, Marsella, Mistrató, Pueblo Rico, Quinchía, Santa Rosa de Cabal y Santuario), quienes con el propósito de incrementar sus ventas presenten una propuesta acorde con el objeto de la convocatoria. Los requisitos mínimos serían:

- Serán beneficiarios las microempresas que de manera individual o través de un esquema de proyecto colectivo estén interesadas en su fortalecimiento, modernización y desarrollo productivo y tecnológico.
- Para obtener la condición de beneficiarios, las microempresas deberán presentar su propuesta a través de un proyecto.
- Tener mínimo dos (2) años de aparecer inscrito en el registro mercantil de la Cámara de Comercio.
- Las Microempresas deberán certificar a través de sus estados financieros activos hasta 100 millones de pesos, demostrar capacidad administrativa y financiera para la implementación del proyecto presentado, no encontrarse bajo un proceso de liquidación y cumplir con toda la documentación requerida en la convocatoria.

Personal mínimo requerido

El proponente deberá postular para su posterior vinculación como mínimo en su equipo de trabajo los siguientes perfiles:

Cantidad	Rol	Perfil requerido	Experiencia
4	Profesionales	Profesionales universitarios de las ciencias económicas y comerciales especializados	Experiencia en la ejecución de asistencia técnica al sector empresarial relacionada con gestión comercial

3. CONDICIONES DEL CONTRATO A CELEBRAR

3.1. OBJETO

Realizar actividades de Asistencia técnica y gestión comercial a 600 microempresas así como realización de 4 ferias comerciales. En el marco del contrato 1416 suscrito entre la Gobernación de Risaralda y la Universidad Tecnológica de Pereira.

3.2. PLAZO

El plazo establecido para el desarrollo de las actividades es de 7,5 meses contados a partir de la suscripción del acta de inicio sin exceder el 31 de Diciembre de 2019.

4. QUIENES PUEDEN PARTICIPAR

Podrá presentar propuesta la Persona jurídica con experiencia en procesos de fortalecimiento empresarial, organizacional, comercial, o financiero y realización de procesos de asistencia técnica en empresas de mínimo 5 años.

Según lo dispuesto en la Constitución Nacional, la ley y el Estatuto de Contratación de la Universidad (Acuerdo No. 5 de 2009 del Consejo Superior y demás que lo modifican y complementan) los participantes en la

INVITACIÓN PÚBLICA no podrán estar inmersos en alguna de las inhabilidades e incompatibilidades para contratar con la Universidad.

5. CRITERIOS PARA LA ADJUDICACIÓN

Una vez verificado el cumplimiento de todos los requisitos, la adjudicación se hará en forma integral al proponente que haya cumplido con la totalidad de los requisitos solicitados y que haya obtenido la mejor calificación.

5.1. Evaluación Jurídica

El Comité Jurídico realizará el análisis correspondiente a la valoración de los documentos legales para determinar si los proponentes y las propuestas se ajustan o no a los requerimientos de la ley, el Estatuto de Contratación de la Universidad (Acuerdo 05 de 2009 y demás que lo adicionen y modifiquen) y a las condiciones del presente proceso de INVITACIÓN PÚBLICA.

5.2. Evaluación financiera.

El Comité financiero realizará el análisis correspondiente a la valoración de los documentos financieros para determinar si los proponentes y las propuestas se ajustan o no a los requerimientos de la ley, el Estatuto de Contratación de la Universidad (Acuerdo 05 de 2009 y demás que lo adicionen y modifiquen) y a las condiciones del presente proceso de INVITACIÓN PÚBLICA.

Se analizarán los índices de Capital de trabajo, Razón Corriente y Nivel de endeudamiento del proponente, los cuales determinan la solvencia económica para contratar con la Universidad.

5.3. Evaluación técnica.

El Comité técnico realizará el análisis correspondiente a la valoración de los documentos técnicos para determinar si los proponentes y las propuestas se ajustan o no a los requerimientos de la ley, el Estatuto de Contratación de la Universidad (Acuerdo 05 de 2009 y demás que lo adicionen y modifiquen) y a las condiciones del presente proceso de INVITACIÓN PÚBLICA.

Se evaluará la Experiencia de la persona jurídica, la Claridad y calidad y la propuesta económica.

6. PRESUPUESTO ESTIMADO DE CONTRATACIÓN

La Universidad Tecnológica de Pereira cuenta con un presupuesto oficial para la contratación de Doscientos Diez Millones de Pesos (\$210.000.000) incluido impuestos y deducciones.

7. GARANTÍAS DESTINADAS A AMPARAR LOS PERJUICIOS DE NATURALEZA CONTRACTUAL DERIVADOS DEL INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO

Para la legalización de este contrato deben aportarse la Pólizas única global que cubra los siguientes amparos:

Cumplimiento: equivalente al Diez por ciento (10%) del total del servicio y con una vigencia igual a la duración del contrato y cuatro (4) meses más.

Responsabilidad Civil Extracontractual: equivalente al veinticinco por ciento (25%) del total del servicio y con una vigencia igual a la duración del contrato y cuatro (4) meses más.

Calidad del servicio: Equivalente al veinticinco por ciento (25%) del valor total del contrato y por la duración del contrato y dos meses más.

Salarios y Prestaciones Sociales legales e indemnizaciones laborales: Por el DIEZ POR CIENTO (10%) del valor del contrato, por el término del mismo y tres (3) años más.

Recibo de Pago de la Garantía: En original

NOTA: La póliza debe ser expedida a favor de la Universidad Tecnológica de Pereira entidad pública con régimen privado de contratación.

8. CRONOGRAMA

ANEXO 5 – CRONOGRAMA INVITACIÓN PÚBLICA No. 3 DE 2019