

**TÉRMINOS DE REFERENCIA
CONVOCATORIA DE COFINANCIACIÓN**

INNPULSA COLOMBIA

ADJUDICAR RECURSOS DE COFINANCIACIÓN NO REEMBOLSABLES A PROPUESTAS CUYA FINALIDAD SEA APOYAR LA REACTIVACIÓN PRODUCTIVA Y COMERCIAL DE MICRONEGOCIOS DE POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO FORZADO FORMALES E INFORMALES EN CONTEXTOS URBANOS Y RURALES A TRAVÉS DE ASISTENCIA TÉCNICA Y ACOMPAÑAMIENTO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL, INCLUSIÓN FINANCIERA, GESTIÓN COMERCIAL Y CAPITAL PRODUCTIVO.

REACTIVACIÓN DE MICRONEGOCIOS RDMN-2020

**BOGOTÁ D.C.
Septiembre 2020**

Contenido

CAPITULO I – INFORMACIÓN GENERAL	5
1.1 INFORMACIÓN GENERAL DE LA ENTIDAD CONTRATANTE	5
1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN	6
1.3 REGIMEN APLICABLE	11
1.4 CONFLICTOS DE INTERÉS	11
1.5 NATURALEZA DE LA INVITACIÓN A PROPONER	11
1.6 CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN	11
1.7 ESTUDIOS PREVIOS Y COSTOS DE ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA	11
1.8 IMPUESTOS Y DEDUCCIONES	12
1.9 NO MODIFICACIÓN DE LA PROPUESTA Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE LA INVITACIÓN	12
1.10 DOCUMENTOS Y PRELACIÓN	12
1.11 VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA	13
1.12 IDIOMA DE LA PROPUESTA	13
1.13 MONEDA	13
1.14 DOCUMENTOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR	13
1.15 RESERVA EN DOCUMENTOS	14
1.16 CORRECCIONES, ACLARACIONES, MODIFICACIONES Y RETIRO DE LA PROPUESTA	14
1.17 PROPUESTAS PARCIALES	14
1.18 PROPUESTAS CONDICIONALES	14
1.19 DEFINICIONES	14
1.20 DEFINICIONES JURÍDICAS	15
1.21 DEFINICIONES TÉCNICAS	16
CAPITULO II – INFORMACIÓN GENERAL DE LA CONVOCATORIA	20
2.1 OBJETO	20
2.2. ALCANCE DEL OBJETO	20
2.2.1. ETAPA 1	24
DINÁMICA DE LA ETAPA 1	24
A.1. CONVOCATORIA DE MICRONEGOCIOS	24
A.1.1. INVITACIÓN PARA LA SELECCIÓN DE MICRONEGOCIOS	25
A.1.2. CONSTRUCCIÓN DEL FORMULARIO DE POSTULACIÓN	25
A.1.3. DIVULGACIÓN DEL PROGRAMA	28
A.2. POSTULACIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS	28
A.2.1. ¿QUÉ MICRONEGOCIOS PODRÁN PARTICIPAR EN EL PROGRAMA?	28
A.2.1.1. PERFIL DEL MICRONEGOCIO	29
A.2.2. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA POSTULACIÓN	30
A.3. SELECCIÓN DE MICRONEGOCIOS	30
A.3.1. PROCESO DE EVALUACIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS	31
A.3.2. EVALUACIÓN DE CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS.	31
A.4.1. VERIFICACIÓN EN LISTAS DE INFORMACIÓN	32
A.4.2 NOTIFICACIÓN MICRONEGOCIOS BENEFICIARIOS	33

2.2.2. ETAPA 2.	34
B.1. DINÁMICA DE LA ETAPA 2	35
B.1.1 FASE 1. PLAN DE REACTIVACIÓN	35
B.1.1.1 ACTIVIDADES EN EL MARCO DE LA FASE 1. PLAN DE REACTIVACIÓN DE LA ETAPA 2	36
B.1.2 FASE 2. TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO	37
B.1.2.1. FORMACIÓN EN HABILIDADES DURAS	38
B.1.2.2. FORMACIÓN EN HABILIDADES TRANSVERSALES	40
B.1.2.2.1 ACOMPAÑAMIENTO PSICOSOCIAL Y ENFOQUE DE GÉNERO	40
B.1.2.2.2 TRANSFERENCIA EN PROCESOS DE FORMALIZACIÓN	41
B.1.2.2.3 TRANSFERENCIA EN SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL	41
B.1.2.3. CONDICIONES QUE DEBE CUMPLIR EL EMPRENDEDOR QUE HACE PARTE DEL MICRONEGOCIO EN ESTA ETAPA.	42
B.2. ACTIVIDADES Y ENTREGABLES DE LA ETAPA 2	43
B.2.1. ACTIVIDADES EN EL MARCO DE LA FASE 2 DE LA ETAPA.	43
B.2.2. ENTREGABLES	44
2.2.3. ETAPA 3.	44
C.1 ACTIVIDADES DE LA ETAPA 3- CONEXIÓN CON EL MERCADO	44
C.2 ENTREGABLES	45
2.2.4. ETAPA 4.	45
2.2.4.1. DINÁMICA DE LA ETAPA 4	46
2.2.4.2. ENTREGABLES EN EL MARCO DE LA ETAPA 4	49
2.2.5. ETAPA 5.	49
2.2.5.1 Actividades de seguimiento y acompañamiento	50
2.2.5.2 ENTREGABLES EN EL MARCO DE LA ETAPA 5	51
2.3. MEDICIÓN DE INDICADORES POR MICRONEGOCIO	51
CAPITULO III – REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN	54
CONDICIONES PARA PARTICIPAR EN LA CONVOCATORIA	54
3.1 COBERTURA GEOGRÁFICA	54
3.2 QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES	55
3.3 NO PODRÁN SER PROPONENTES	55
3.5 DURACIÓN DEL PROGRAMA	56
3.6. CANTIDAD DE PROPUESTAS POR PROPONENTE	56
3.7. MICRONEGOCIOS BENEFICIARIOS/USUARIOS FINALES	56
3.8. RESULTADOS Y META	57
CAPITULO IV-ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA	58
4.1. PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA	58
4.2. PORCENTAJE Y MONTOS MÁXIMOS DE COFINANCIACIÓN	58
4.3. RECURSOS DE CONTRAPARTIDA	59
4.4. RUBROS COFINANCIABLES	59
4.5. RUBROS NO COFINANCIABLES	62
4.6. RUBROS DE CONTRAPARTIDA	63
4.6.1. RUBROS DE CONTRAPARTIDA EN EFECTIVO Y/O ESPECIE	63

4.7. OTROS ASPECTOS DE LA COFINANCIACIÓN	64
CAPITULO V-MECÁNICA DE LA CONVOCATORIA	64
MECANICA DE LA PROPUESTA.....	64
5.1 DOCUMENTACIÓN PARA PRESENTAR EN LA PROPUESTA.....	65
5.1.1 ANÁLISIS DE ELEGIBILIDAD	67
5.1.1.1 SOLICITUDES DE ACLARACIÓN O COMPLEMENTACIÓN Y SUBSANABILIDAD.....	68
5.1.2 ANÁLISIS DE VIABILIDAD	68
5.2 IMPOSIBILIDAD DE ASIGNAR LOS RECURSOS.....	71
5.3 CRITERIOS DE DESEMPATE.....	72
5.4 NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS	72
5.5 DECLARATORIA DE DESIERTA	72
5.6 CRONOGRAMA	73
5.7 PREGUNTAS, OBSERVACIONES O SOLICITUDES DE ACLARACIÓN.....	73
5.8 CORRESPONDENCIA	74
5.9 CIERRE DE LA CONVOCATORIA.....	74
5.10 MODIFICACIONES Y ADENDAS A LOS TÉRMINOS DE LA INVITACIÓN	76
CAPITULO VI- TÉRMINOS JURÍDICOS	76
6.1. INTERPRETACIÓN Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA	76
6.2. DOCUMENTOS Y PRELACIÓN	77
6.3. HABEAS DATA	77
6.4 CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN	77
6.5. PERÍODO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA	77
6.6. RECHAZO DE PROPUESTAS	77
CAPITULO VII. ASIGNACIÓN DE RECURSOS, VINCULACIÓN Y CONTRATACIÓN	79
PROCESO DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y CONTRATACIÓN.....	79
7.1. ORDEN DE ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS.....	79
7.2. PROCESO DE VINCULACIÓN.....	79
7.3. SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO.....	80
7.4. INCUMPLIMIENTO EN EL PERFECCIONAMIENTO Y/O SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO	81
7.5. EXIMENTES DE RESPONSABILIDAD	81
7.6. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN.....	81
7.7. CONTRATO DE COFINANCIACIÓN Y PAGARÉ.	82
7.8. ANEXOS	82

CAPITULO I – INFORMACIÓN GENERAL

1.1 INFORMACIÓN GENERAL DE LA ENTIDAD CONTRATANTE

INNPULSA COLOMBIA es un fidecomiso de régimen administrativo de carácter privado, creado por la unión del Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ley 590 de 2000) y de la Unidad de Desarrollo Empresarial (Ley 1450 de 2011) en la Ley 1753 de 2015 - Artículo 13 del Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018, fideicomiso que promueve el emprendimiento, la innovación y el fortalecimiento empresarial como instrumentos para el desarrollo económico y social, la competitividad y la generación de un alto impacto en términos de crecimiento, prosperidad y empleo de calidad.

De conformidad con lo ordenado en el artículo 13 de la Ley 1753 de 2015, el 15 de julio de 2015 se celebró entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. – Bancóldex, el Convenio Interadministrativo 375, estableciendo las directrices para el cumplimiento de dicha administración por parte de BANCÓLDEX.

El artículo 126 de la Ley 1815 del 7 de diciembre del año 2016 por medio de la cual “se decreta el Presupuesto de Rentas y Recursos de Capital y Ley de Apropiaciones para la vigencia fiscal del 1o de enero al 31 de diciembre de 2017”, estableció que “Los patrimonios autónomos cuya administración haya sido asignada por ley al Banco de Comercio de Colombia S.A. – Bancóldex, podrán administrarse directamente por este o a través de sus filiales”.

En razón a la autorización legal impartida y por definición de política por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bancóldex, Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A., sociedad de servicios financieros de economía mixta indirecta del orden nacional, filial de Bancóldex, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, suscribieron el 24 de marzo de 2017 el contrato de cesión del Convenio 375 de 2015, con efectos a partir del 1º de abril de 2017.

Una vez celebrado el contrato de cesión de posición contractual, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. Fiducoldex S.A. celebraron el contrato de fiducia mercantil de administración número 006-2017 cuyo objeto es la administración del patrimonio autónomo **INNPULSA COLOMBIA**, por parte de Fiducoldex, quien actúa como vocera de este.

Para cumplir con la misión determinada por la Ley, **INNPULSA COLOMBIA** materializa y opera diferentes programas, alianzas y convocatorias de recursos financieros y no financieros (no

reembolsables), los cuales han sido diseñados y dirigidos a diferentes tipos de empresas, sectores e instituciones regionales y nacionales.

En consecuencia, la gestión de **INNPULSA COLOMBIA** se enfoca en:

- Transformar la mentalidad y cultura de los colombianos: fomentar el ambiente propicio para que los colombianos asuman el reto de emprender, innovar y mejorar la productividad de sus empresas, trabajando en la eliminación de barreras mentales que frenan su desarrollo creativo y activando pensamientos constructivos que potencialicen sus capacidades.
- Crear comunidad: promover el acercamiento de los empresarios colombianos para que trabajen en equipo y se sientan parte de un propósito común capaz de generar crecimiento económico y prosperidad para el país. Facilitar la articulación de sus capacidades creativas, técnicas y financieras con los demás actores del ecosistema.
- Favorecer el emprendimiento y la innovación empresarial: diseñar y ejecutar instrumentos, programas, servicios especializados y estrategias de financiación para acompañar a las empresas en todo su proceso de creación y crecimiento, desde la superación de obstáculos que lo impiden, hasta la gestión de recursos y apoyo técnico para que no dejen de avanzar y conquistar nuevos mercados como empresas de alto impacto.
- Trabajar por el crecimiento rentable y sostenido de las empresas: promover que todas las empresas del país incrementen su productividad, que logren su máximo potencial para acceder y prosperar en nuevos mercados, incentivando la sofisticación y diversificación de sus productos y servicios, la adopción de nuevas tecnologías y la inclusión productiva.

1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN

Las Bases del Plan Nacional de Desarrollo PND 2018 – 2022 contemplan la implementación del Pacto por la Equidad: Política Social Moderna Centrada en la Familia, Eficiente, de Calidad y Conectada a Mercados, el cual está profundamente relacionado con el Pacto por el Emprendimiento, la Formalización y la Productividad: una Economía Dinámica, Incluyente y Sostenible que potencie todos nuestros talentos; y se complementa con el Pacto por la Construcción de Paz: Cultura de la legalidad, convivencia, estabilización y víctimas que contribuye a la estabilización de los territorios rurales principalmente los 170 municipios con Programas para el Desarrollo con Enfoque Territorial (PDET).

El Pacto por la Equidad tiene por objetivo: promover la generación de ingresos y la inclusión productiva de la población vulnerable y en situación de pobreza, en contextos urbanos y rurales a través del emprendimiento y su integración al sector moderno y crear iniciativas de desarrollo y fortalecimiento empresarial e incluye una estrategia dirigida a municipios intermedios, ciudades y

aglomeraciones: *Programas de emprendimiento y micro franquicias que generen encadenamientos inclusivos y promover el desarrollo empresarial temprano a través de servicios de apoyo y capacitación.*

Adicional, en Colombia según cifras del DANE para el año 2019, la proporción de ocupados informalmente en 13 ciudades y sus áreas metropolitanas fue del 45,8 % y para el total de las 23 ciudades y sus áreas metropolitanas fue 47,0%, encontrando que las ciudades con mayor informalidad para este año fueron: Cúcuta (73,3%), Sincelejo (65,0%), Santa Marta (64,8%) y que aquellas con los índices más bajos de informalidad fueron: Bogotá D.C. (39,4%), Manizales (39,6) y Medellín (40,8%)¹

Los micronegocios y las asociaciones agropecuarias/agroindustriales se desarrollan en contextos de alta informalidad, mercados poco desarrollados e incompletos, registran bajas tasas de productividad, ausencia de habilidades gerenciales, persisten desafíos en materia de inclusión financiera y condiciones habilitantes limitadas para promover su crecimiento en el territorio, afectando sus posibilidades de crecimiento y su consecuente inserción en el aparato productivo formal.

En este sentido, la coyuntura enfrentada raíz de la Pandemia causada por el COVID-19, afecta de manera negativa a este segmento empresarial, dado que “entre más se alargue el período de parálisis de esas empresas, menor será su capacidad para seguir cubriendo los pagos. Los riesgos son enormes: hay 2.5 millones de trabajadores formales en los sectores más vulnerables a la parálisis que se ven abocados a posibles suspensiones de sus contratos o, peor aún, a despidos, si las restricciones sobre sus empleadores superan su músculo financiero”. (Universidad de los Andes, 2020).

En este contexto, el Gobierno Nacional declaró nuevamente el estado de emergencia económica, social y ecológica, mediante Decreto 637 del 06 de Mayo de 2020, considerando entre otras razones que “si bien al declarar la Emergencia Económica se tuvo en cuenta que el 42,4% de los trabajadores en Colombia trabajan por cuenta propia y el 56,4% no son asalariados y que la afectación de su actividad sería inminente, afectando su subsistencia debido a su dependencia del trabajo a diario, tomándose medidas para proteger el empleo. Sin embargo no se podía evidenciar que la necesidad de mantener el confinamiento obligatorio pudiera seguir postergándose por un plazo superior, creando afectaciones adicionales para todos los trabajadores, incluso los formales, lo que implica tomar medidas ya no para mantener el empleo, como se determinaron y anunciaron mediante el Decreto 417 de 2020, sino tendientes a mitigar la crisis ante la inminente destrucción sistemática de los puestos de trabajo con el impacto negativo que esto conllevaría en la economía no sólo de las familias colombianas sino de todo el sistema económico colombiano”.

Asimismo, se consideró que las relaciones laborales toman tiempo en construirse, y, de romperse, la recuperación económica posterior a la crisis se tornaría más lenta y difícil. Con base en lo anterior, se hace necesario implementar acciones de política para mitigar los impactos de la crisis sobre el mercado laboral y permitir que la economía pueda reanudar su actividad sin traumatismos una vez

¹ Tomado de DANE. (2019)

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_informalidad/bol_ech_informalidad_jun19_ago19.pdf

se levante el aislamiento y que a pesar de que se previó la reducción del flujo de caja de las personas y se tomaron medidas con el fin de apoyar los sectores productivos del país, no se podía prever que la crisis generada por el nuevo coronavirus COVID-19 afectaría con tal magnitud a las empresas, llevando a un número incalculable de éstas al cierre total, elevando además la tasa del desempleo al 12.6% para el mes de marzo, siendo la peor cifra de la última década.

De otra parte, las familias más vulnerables del país se han visto especialmente afectadas para garantizar la subsistencia de sus hogares. En Colombia, el 27% de la Población Colombiana era catalogada en la GEIH 2017-2018 como pobre y el 39,8% como vulnerable; es decir, un 66% de la Población. Asimismo, para el 2018, el coeficiente de desigualdad de ingresos Gini registró un valor de 0,517 frente 0,508 en 2017 a nivel nacional.

Cabe señalar que para mitigar los efectos adversos de la Pandemia sobre el tejido empresarial y recuperar la senda de crecimiento económico, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo definió una Estrategia de Reactivación Económica con 13 acciones estructurales, dentro de las que se destaca la Acción No. 3: Economía para la Gente, considerando un enfoque especial para las microempresas y las unidades productivas de poblaciones vulnerables; contemplando dentro de sus metas la atención y acompañamiento de por lo menos 50.000 micronegocios.

En Colombia, al igual que en Latinoamérica, el tejido empresarial está conformado en su mayoría por Micro y pequeñas empresas. Según datos del Registro único Empresarial y Social –RUES, Entre enero y septiembre del año 2019 se crearon en Colombia, 259.026 unidades productivas, 4,2% más que en el mismo periodo de 2018, cuando se registraron 248.516, según el Informe de Dinámica de Creación de Empresas elaborado por Confecámaras con base en las 57 Cámaras de Comercio del país².

Según la encuesta de micronegocios 2019 del DANE³ Según la Encuesta de Micronegocios 2019 – DANE, en Colombia existen 5,6 Millones de micronegocios, de estos 2,36 millones son micronegocios con establecimiento y 3,24 millones sin establecimiento⁴. El 34,7% constituyó el negocio porque no tiene otra alternativa de ingresos. El 62,7% de micronegocios pertenecen a hombres y el 37,3% mujeres. Algunos de los micronegocios son de vendedores ambulantes y población en situación de pobreza o pobreza extrema. De acuerdo con la misma fuente, sólo el 25,2% de los micronegocios (1,4 Millones) tienen registros (RUT o registro mercantil). Es decir, no cuentan con el primer registro que da entrada a la formalidad. En materia de seguridad social, el 7,8% realizó aportes a salud y pensión, el 4,3% sólo a salud, el 0,4% sólo a pensión y el 5,3% aportan a ARL. El 75,7% ocupa a 1 persona, el 20,2% ocupa entre 2 y 3 personas y el 4,1% ocupa entre 4 y 9 personas., el 98,5 % usan como forma

² <http://confecamaras.org.co/noticias/723-creacion-de-empresas-aumento-4-2-entre-enero-y-septiembre-del-2019>

³ Véase en línea https://www.dane.gov.co/files/encuestas_en_campo/micronegocios/Folleto-micronegocios-2019.pdf

⁴ Entre los negocios con establecimiento se encuentran las Peluquerías, Tiendas de Barrio, Establecimientos de venta de Comidas Rápidas, Papelerías, Ferreterías, Misceláneas, Heladerías, Fruterías, Carnicerías, Panaderías, Zapaterías y Reparación de electrodomésticos. Entre los negocios sin establecimiento se encuentran: Puestos móviles de comercio al por menor, vendedores ambulantes, venta ambulante de servicios, puestos móviles en mercados fijos (Septimazo, mercado de las pulgas), trabajadores por cuenta propia que prestan servicios como pintores, electricistas y fontaneros, confeccionistas, sastres entre otros.

de pago el efectivo, el 72,1% accedió a un crédito formal con una institución financiera regulada, mientras que el 14,2 % con prestamistas gota a gota, 6,3 % con familiares o amigos., el 86,1 % de lo micronegocios acceden a crédito para la compra de materia prima, insumos, inventarios y demás gastos operativos y de funcionamiento, mientras que un 10,7 % para la compra o arriendo de maquinaria y equipos.

Por otra parte, es importante señalar que gran parte de los micronegocios se han convertido en la fuente de ingresos de población víctima del desplazamiento forzado, formales e informales, en contextos urbanos y rurales. A manera de contexto en la GEIH 2017- 2018 el 27% de la Población Colombiana era catalogada como pobre y el 39,8% como vulnerable; un 66% en total es vulnerable. Así mismo, se conoce que existen 8.5 Millones de víctimas del conflicto, de las cuales, 7,5 son víctimas del desplazamiento forzado. Para el 2018, el coeficiente de desigualdad de ingresos Gini registró un valor de 0,517 frente 0,508 en 2017 a nivel nacional. Cabe destacar en este punto, que **INNPULSA COLOMBIA** a través de su dirección de Emprendimiento Social y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; de acuerdo a las competencias que le confiere el marco normativo en virtud del Plan Marco de Implementación del Acuerdo Final para la Terminación del Conflicto y el artículo 134 de la Ley 1448 de 2011, 157 y 158 del Decreto 4800 de 2011, como entidad integrante del Sistema Nacional de Atención y Reparación Integral a las Víctimas –SNARIV- con acciones que contribuyen a superar situaciones como la insuficiencia de recursos, de capacidad y coordinación institucional, que conllevaron a que la Corte Constitucional a través de la sentencia T-25 de 2004 declarara el Estado de Cosas Inconstitucional en la situación de la población desplazada por la violencia, relacionada con la atención y reparación integral a las víctimas del conflicto armado; impulsan acciones para promover el desarrollo empresarial orientadas a contribuir al mejoramiento de los niveles económicos y el desarrollo de las víctimas de la violencia, mediante programas que contribuyen a su reparación integral, a través de la generación de ingresos.

En este mismo sentido el sector comercio; de acuerdo con sus competencias y en cumplimiento de los mandatos anteriormente descritos y en concordancia con lo señalado en los CONPES 3726 de 2012 y 3616 de 2009 y los decretos referentes a la asistencia, atención y reparación de las víctimas y Comisión Intersectorial; ejecuta instrumentos con el objetivo de dar cumplimiento a sus obligaciones en el marco del SNARIV.

Por su parte el gobierno Nacional, se ha propuesto lograr retos transformacionales en la reducción de la pobreza y la desigualdad. En el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022: Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad, en el capítulo Pacto por la equidad: Política social moderna centrada en la familia, eficiente, de calidad y conectada a mercados, se definen las metas para la reducción de las brechas de pobreza e inequidad como prioridad del Gobierno Nacional y en esta dirección se establecieron metas tales como:

- a) La disminución de la pobreza monetaria para el año 2022, pasando de 26,9% a 21,1%⁵.
- b) La disminución de la pobreza extrema monetaria se estima al año 2022 reducir en un 3%, pasando de 7,4% a 4,4%⁶.
- c) La disminución del índice de pobreza multidimensional-IPM se estima al año 2022 reducir 5,1% pasando de 17% a 11,9%⁷.

En este sentido, El Gobierno Nacional, bajo la coordinación del MinCIT y de Prosperidad Social, viene trabajando en el diseño e implementación de la estrategia “Economía para la Gente”, la cual hace parte fundamental de la prioridad transformacional de apoyo a los emprendimientos inclusivos y micronegocios existentes y está integrada al plan de reactivación “Nuevo compromiso por el Futuro de Colombia”, particularmente en el objetivo de Generación de Empleo y Apoyo a los más Vulnerables”.

“Economía para la Gente”, es una estrategia diseñada para responder a las necesidades de los micronegocios, incluyendo un enfoque especial para las unidades productivas de las poblaciones vulnerables, para generar un entorno favorable que promueva el crecimiento y la sostenibilidad. Su objetivo es apoyar al crecimiento, la consolidación y sostenibilidad de al menos 582.640 micronegocios formales e informales de 2020 a 2022, en contextos urbanos y rurales, a partir de la articulación, complementariedad y concurrencia entre diferentes entidades de Gobierno contemplando 5 ejes programáticos: i) Generación de Ingresos, Emprendimiento y Formalización; ii) Desarrollo Productivo, Asociatividad y Acceso a Mercados e iii) innovación y Tecnología; iv) Acceso al Financiamiento; v) Entorno Competitivo.

Dicha estrategia toma como referencia los insumos de la “Conversación Nacional” y particularmente de las propuestas presentadas por los ciudadanos en torno al “Crecimiento con Equidad”, así como, de las actuales necesidades de reactivación por efectos del COVID-19 e incluye el un conjunto de instrumentos/programas que dan respuesta a los diferentes compromisos asumidos por el Sector Comercio en el PND 2020 – 2022 y la planeación estratégica institucional.

De acuerdo con lo anteriormente expuesto, se requiere la implementación de un instrumento de reactivación de las iniciativas productivas de víctimas del desplazamiento con el objetivo de garantizar que los esfuerzos realizados por el Gobierno Nacional con la inversión social para la generación de ingresos y la protección del empleo, tengan un horizonte de sostenibilidad que permita la reducción de la inversión social vía subsidios, mediante la inversión en la reactivación productiva, dado el marco de política pública y las competencias del Ministerio, el accionar se encuentra orientado a la generación de ingresos, aportar al incremento en ventas y avances en formalización.

La fuente de recursos de la presente convocatoria está soportada en la resolución 0816 de 2020 del Ministerio de Comercio Industria y Turismo. La convocatoria tiene la finalidad de brindar un servicio para la formalización empresarial y de productos y/o servicio – apoyo para el acceso a los mercados de las unidades productivas lideradas por la población víctima del conflicto armado nacional, En este sentido, cabe anotar que las acciones a implementar con los recursos a transferir estarán dirigidas a

⁵ <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Ley1955-PlanNacionaldeDesarrollo-pacto-por-colombia-pacto-por-la-equidad.pdf>

⁶ <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Ley1955-PlanNacionaldeDesarrollo-pacto-por-colombia-pacto-por-la-equidad.pdf>

⁷ <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Ley1955-PlanNacionaldeDesarrollo-pacto-por-colombia-pacto-por-la-equidad.pdf>

micronegocios liderados por población víctima de desplazamiento forzado y en situación de vulnerabilidad, promoviendo de esta manera su generación de ingresos, inclusión productiva y reactivación en el aparato productivo formal, tanto en contextos urbanos como rurales, a través del apoyo a sus emprendimientos e iniciativas empresariales y su integración a las cadenas sectoriales

1.3 REGIMEN APLICABLE

El presente proceso de selección y el contrato que se llegare a celebrar, se sujetan a las disposiciones del derecho privado, salvo las excepciones estipuladas en el presente documento y en la ley.

Especialmente, deberán cumplirse las disposiciones que se encuentran relacionadas en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero, el Código de Comercio, el Manual de Contratación para el Fideicomiso INNPULSA COLOMBIA y en el Código de Buen Gobierno Corporativo de FIDUCOLDEX, y las referidas al régimen de inhabilidades, incompatibilidades y conflictos de interés.

1.4 CONFLICTOS DE INTERÉS

Antes de presentar su propuesta, el interesado deberá verificar que no se encuentre incurso en ninguna hipótesis de conflicto de interés previstas en el Código de Buen Gobierno Corporativo de FIDUCOLDEX quien actúa como administrador y vocero de INNPULSA COLOMBIA, que se encuentra en la página de Internet www.fiducoldex.com.co.

1.5 NATURALEZA DE LA INVITACIÓN A PROPONER

Este documento contiene exclusivamente una Invitación a presentar propuesta a INNPULSA COLOMBIA y en ningún caso podrá considerarse como una oferta o propuesta de contrato formulada por INNPULSA COLOMBIA.

INNPULSA COLOMBIA decidirá si acepta una propuesta según las reglas generales contenidas en el Código de Comercio, en consecuencia, no estará obligado a contratar con ninguno de los proponentes que presenten propuestas en virtud de esta invitación.

1.6 CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

La información que conozcan los proponentes en virtud del presente proceso se destinará única y exclusivamente para los efectos de la presente invitación y según el caso, para la selección, suscripción y ejecución del respectivo contrato.

1.7 ESTUDIOS PREVIOS Y COSTOS DE ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA

Corresponde a todo Proponente efectuar los estudios y verificaciones que considere necesarios para la formulación del proyecto, asumiendo todos los costos asociados a la preparación y elaboración de

su propuesta, así como los que indirectamente se causen con ocasión de su presentación y eventual suscripción del contrato, como pólizas, fotocopias, incluso los fiscales, que no serán reembolsados en ningún caso y bajo ningún concepto.

La presentación de un proyecto implicará que el proponente realizó los estudios, análisis y valoraciones pertinentes para prepararla y, por lo mismo, no se reconocerá sobrecosto alguno derivado de deficiencias en ellos.

INNPULSA COLOMBIA no será responsable por ningún daño causado a los posibles proponentes durante la etapa precontractual.

1.8 IMPUESTOS Y DEDUCCIONES

Al formular la propuesta, el proponente acepta que estarán a su cargo todos los impuestos, tasas y contribuciones establecidos por las diferentes autoridades nacionales, departamentales o municipales, que se puedan generar o causar con ocasión de la presentación de la propuesta, la celebración del contrato que eventualmente se llegare a suscribir y su ejecución, que no serán bajo ningún concepto reembolsados, si estos no se encuentran dentro de los rubros cofinanciados.

1.9 NO MODIFICACIÓN DE LA PROPUESTA Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE LA INVITACIÓN

Una vez presentada la propuesta en los términos indicados y vencida la fecha y hora de cierre establecidos en la presente invitación, la propuesta no se podrá modificar, ni se podrá adjuntar ningún tipo de información adicional, a menos que lo haya requerido expresamente **INNPULSA COLOMBIA**. La presentación de la propuesta implica que el proponente acepta todas las condiciones y obligaciones establecidas en estos Términos de Referencia.

El proponente utilizará y diligenciará la totalidad de los formatos y/o anexos que se suministren, sin modificar su tenor literal y/o su sentido.

1.10 DOCUMENTOS Y PRELACIÓN

Son documentos de la invitación todos sus anexos, si los hubiere y todas las Adendas que **INNPULSA COLOMBIA** expida con posterioridad a la fecha de publicación del presente documento.

En caso de existir contradicciones entre los documentos mencionados se seguirán las siguientes reglas:

- Si existe contradicción entre un Anexo y los Términos de referencia, prevalecerá lo establecido en los Términos de referencia.
- Siempre prevalecerá la última Adenda publicada sobre cualquier otro documento.

- En caso de contradicción en los Términos de Referencia, sus Adendas y el contrato, prevalecerá lo establecido en el contrato.

1.11 VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA

El Proponente está obligado a responder por la veracidad de la información entregada por él durante el proceso de selección. **INNPULSA COLOMBIA**, de conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, presume que toda la información contenida en la propuesta presentada por el proponente y la que llegare a suministrar con ocasión el desarrollo de esta invitación es veraz y corresponde a la realidad. No obstante, **INNPULSA COLOMBIA** se reserva el derecho de verificar toda la información suministrada por el Proponente.

1.12 IDIOMA DE LA PROPUESTA

La propuesta, sus anexos, correspondencia y todos los documentos intercambiados entre los proponentes y **INNPULSA COLOMBIA**, deberán estar escritos en idioma español.

Los documentos otorgados en el exterior que no estén en idioma español deberán presentarse acompañados de una traducción simple. Si el proponente resulta seleccionado para la adjudicación del contrato, debe presentar la traducción oficial al idioma español de los documentos. La traducción oficial debe ser el mismo texto presentado en traducción simple.

1.13 MONEDA

Para los efectos de esta convocatoria, el presupuesto del proyecto deberá expresarse en pesos colombianos.

1.14 DOCUMENTOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR

El Proponente debe presentar con su propuesta los documentos otorgados en el exterior sin que sea necesaria su legalización o apostille (copia simple), salvo los poderes generales o especiales que deben ser otorgados ante Notario Público.

Dentro de los 5 días hábiles siguientes a la adjudicación, el Proponente adjudicatario debe presentar los documentos otorgados en el extranjero legalizados y/o apostillados, de conformidad con la normativa aplicable, los cuales pueden presentarse en copia que se presume auténtica.

Si el proponente adjudicatario no presenta la totalidad de los documentos otorgados en el exterior debidamente legalizados y/o apostillados dentro del término aquí señalado, **INNPULSA COLOMBIA** podrá seleccionar y suscribir el contrato con el proponente que haya obtenido el siguiente mejor puntaje en la evaluación y así consecutivamente.

1.15 RESERVA EN DOCUMENTOS

En caso de que el Proponente considere que algún documento de su propuesta goza de reserva legal, deberá manifestarlo por escrito y soportarlo conforme a las normas legales que le brindan tal carácter.

1.16 CORRECCIONES, ACLARACIONES, MODIFICACIONES Y RETIRO DE LA PROPUESTA

Los proponentes podrán adicionar, modificar o retirar sus propuestas, siempre y cuando ello se haga con anterioridad a la fecha y hora prevista para el cierre de esta Invitación.

Las modificaciones y/o adiciones a las propuestas deberán ser presentadas por quien suscribe la Carta de Presentación de esta, quien deberá tener el carácter de Representante Legal del proponente, que figure en el Certificado de Existencia y Representación Legal que se haya acompañado a la propuesta.

1.17 PROPUESTAS PARCIALES

Son las propuestas que no incluyan en su totalidad las condiciones generales para el desarrollo del proyecto de acuerdo con este documento y sus anexos.

No se aceptarán propuestas parciales para esta Invitación, en consecuencia, las propuestas parciales serán rechazadas, no serán objeto de verificación documental ni entrarán en las etapas de evaluación y serán devueltas al proponente a la dirección de correspondencia registrada en la propuesta.

1.18 PROPUESTAS CONDICIONALES

Son propuestas condicionales las que incluyan o señalen condiciones diferentes a las establecidas en la presente invitación. En caso de que la propuesta formule condiciones diferentes a las establecidas, se tendrán por no escritas.

Sólo se tendrán en cuenta las variables indicadas en la presente invitación para la evaluación de las propuestas. Sin embargo, si se presentan condiciones técnicas o económicas adicionales a los establecidos en la presente invitación, estas propuestas adicionales no supondrán una modificación o alteración a los parámetros esenciales establecidos en esta invitación, principalmente, a los factores de ponderación y escogencia y el proponente seleccionado está obligado a cumplirlas.

1.19 DEFINICIONES

Donde quiera que, en los documentos de la presente Invitación y del contrato que se suscriba con ocasión de esta, se encuentren los siguientes términos, tendrán el significado que se asigna a continuación:

1.20 DEFINICIONES JURÍDICAS

ACEPTACIÓN DE LA PROPUESTA: Es la decisión en virtud de la cual se determina la propuesta que se selecciona y la autorización del respectivo contrato.

CÓMPUTO DE TÉRMINOS: Para efectos de la presente invitación, se aclara que los términos expresados en días y horas se computarán desde la hora en que inicia el término y vencerán el último segundo de la hora inmediatamente anterior a la fecha y hora fijada para la respectiva actuación.

Cuando la prórroga de los términos conlleve fracciones de día, se tendrá en cuenta que éstas se contarán a partir del segundo siguiente al vencimiento del respectivo término y que cada día calendario conlleva 9 horas hábiles, entre las 8:00 a.m. y las 5:00 p.m.

CONTRATISTA: Será la persona con quien **INNPULSA COLOMBIA**, celebre el contrato para el desarrollo de un proyecto, como resultado de la presente Invitación.

CONTRATO DE COFINANCIACIÓN: Es el instrumento celebrado entre **INNPULSA COLOMBIA** y el Contratista, para ejecutar el proyecto presentado en el marco de esta invitación, cuyos recursos entregados por **INNPULSA COLOMBIA** serán no reembolsables, si se cumplen los cometidos de este y de acuerdo con el concepto de la interventoría del contrato.

CONTRAPARTIDA: Son aportes destinados por el Proponente o gestionados por éste (recursos provenientes de otras entidades públicas o privadas), para la financiación de las actividades de la propuesta, complementarios a los recursos de cofinanciación entregados por **INNPULSA COLOMBIA**. Los recursos de contrapartida y su destinación deberán cumplir con lo estipulado con los presentes términos de referencia.

DÍA CORRIENTE O DÍA CALENDARIO: Es cualquier día del calendario, entendido como el espacio de tiempo de 24 horas, sin tener en cuenta si se trata de un día hábil o inhábil.

DÍA HÁBIL: Es cualquier día comprendido entre el lunes y el viernes de cada semana entre las 8:00 a.m. y las 5:00 p.m., excluyendo de éstos los días festivos determinados por ley en la República de Colombia. En el evento en que la fecha en que finalice un plazo establecido en esta invitación resulte ser un sábado o domingo u otro día inhábil, el último día de tal período o la fecha correspondiente, se trasladará al día hábil siguiente.

DISCREPANCIA: Diferencia entre la información, manifestación o documentos presentados en la propuesta y los requerimientos contenidos en la presente Invitación, verificados por el respectivo evaluador.

DOCUMENTO IDÓNEO: El documento expedido por instituciones autorizadas de conformidad con la legislación colombiana, o el equivalente en otros Países, a través del cual se acredita una situación

particular.

INVITACIÓN: Es la convocatoria dirigida a los interesados en participar en ella con una propuesta, con miras a seleccionar aquellas que resulten viables. En todo caso quien formula esta Invitación puede aceptar o no la(s) propuesta(s) presentada(s), y en el evento de no ser aceptada(s), no habrá lugar a reclamo por parte de quienes presenten propuesta ni habrá lugar a indemnización alguna a su favor. **INNPULSA COLOMBIA** no estará obligada a contratar con ninguno de los proponentes que presenten propuestas en virtud de esta invitación.

PROponentes DEL PROGRAMA: Es la persona jurídica que presenta una propuesta dentro de la oportunidad señalada para el efecto.

PROPUESTA: Es el ofrecimiento formulado por el proponente en respuesta a la Invitación.

PROPUESTA VIABLE: Es la propuesta que ha surtido de forma satisfactoria las etapas de evaluación establecidas en los presentes términos de referencia.

RECURSOS DE COFINANCIACIÓN NO REEMBOLSABLES: Es el dinero en efectivo entregado por **INNPULSA COLOMBIA** para la financiación del proyecto previsto en la propuesta, de acuerdo con lo establecido en los términos de referencia. Estos recursos serán NO REEMBOLSABLES, si el proyecto es ejecutado por el contratista a satisfacción y cumple sus finalidades de acuerdo con el concepto de supervisión o interventoría emitido por **INNPULSA COLOMBIA** o por la entidad que se contrate para tal fin, así mismo si realiza el aporte correspondiente a la contrapartida.

INTERVENTORIA DEL CONTRATO: Seguimiento realizado por **INNPULSA COLOMBIA** o la entidad que esta designe, para determinar el cumplimiento del objeto contractual y las obligaciones a cargo del contratista, en el marco del contrato de cofinanciación que se derive de esta invitación.

TÉRMINOS DE REFERENCIA: Son los documentos que contienen y conforman las disposiciones de obligatorio cumplimiento para presentar la propuesta por parte de los proponentes, para el contratista con quien se celebra el contrato derivado de esta invitación y para **INNPULSA COLOMBIA**

1.21 DEFINICIONES TÉCNICAS

ACOMPañAMIENTO PSICOSOCIAL: Para efectos de este Programa, es un proceso de acompañamiento personal, familiar o comunitario que busca restablecer la integridad emocional de las personas, así como de la de sus redes sociales.

BENEFICIARIOS/USUARIOS FINALES: son los micronegocios que cumplan con alguna de estas condiciones:

- Cuando se trate de micronegocios formales deberán contar con una participación accionaria mayoritaria (al menos el 50% más uno) de víctimas del desplazamiento forzado. Estas deberán

estar incluidas en el Red Nacional de Información –RNI cuyo hecho victimizante sea desplazamiento forzado y que cumplan con los requisitos descritos más adelante.

- En caso de ser micronegocios no formales estos deberán ser de propiedad de víctimas del desplazamiento forzado.
- Para el caso de asociaciones, cooperativas y mutuales, los micronegocios a vincular al instrumento deberán estar compuestos en su mayoría (al menos 50% más uno) por víctimas del desplazamiento forzado

COMPRA LO NUESTRO: Es la estrategia del Gobierno Nacional, liderada por Colombia Productiva del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que tiene como propósito facilitar la conexión entre proveedores y compradores que dinamice la industria nacional.

EMPRENDEDOR: Entendida como la persona que hace parte del micronegocio, con capacidad de generar o comercializar productos y/o servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva⁸.

EMPRENDIMIENTO: Una manera de pensar y actuar orientada hacia el aprovechamiento de oportunidades de negocio, la generación de ingresos y la mejora de la calidad de vida.

EL PROGRAMA REACTIVACIÓN DE MICRONEGOCIOS: Corresponde al programa que permita apoyar la reactivación productiva y comercial de micronegocios⁹ de población víctima del desplazamiento forzado (incluye asociaciones agropecuarias/agroindustriales vinculadas a programas del Ministerio en años anteriores) formales e informales en contextos urbanos y rurales a través de asistencia técnica y acompañamiento productivo y empresarial, inclusión financiera, gestión comercial y capital productivo.

ETAPA: Para efectos del presente programa, se refiere a los diferentes momentos de ejecución del programa de reactivación de micronegocios.

EVALUACIÓN: Proceso sistemático para obtener evidencias con determinado valor sobre un conjunto de acciones, permitiendo comparar un estado o un resultado respecto a su condición inicial.

ESTABLECIMIENTO COMERCIAL: Espacio físico de operación del micronegocio, este puede ser propio, arrendado o de carácter familiar.

⁸ Tomado de <https://www.puomarketing.com/14/29032/factores-clave-para-desarrollar-modelo-negocio.html>

⁹ Priorizando aquellos ubicados en municipios PDET, a los cuales deberán estar vinculados al menos 2.100 personas víctimas de desplazamiento forzado. Adicionalmente, se deberá priorizar la vinculación de microempresas /asociaciones que hayan sido beneficiadas a través de programa "Minicadenas Locales" durante las vigencias 2018 y 2019, los cuales están ubicados en los siguientes departamentos: Antioquia, Bogotá D.C, Bolívar, Caquetá, Cesar, Chocó, Córdoba, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta, Putumayo, Santander, Sucre y Tolima (Anexo 7).

FORMALIZACIÓN: La formalización debe entenderse como un proceso multidimensional, que abarca los principios de cumplimiento regulatorio y participación en la economía de mercado por parte de las empresas.

Así, las dimensiones de la formalidad pueden agruparse en las diferentes etapas del proceso de generación de valor de una empresa:

- (i) Formalidad de entrada, relacionada con el cumplimiento de requisitos de procesos, roles y constitución de la empresa.
- (ii) Formalidad de insumos o factores de producción, referida a requisitos para el uso de la mano de obra (afiliación de trabajadores al Sistema de Seguridad Social) o para el uso del suelo;
- (iii) Formalidad de los procesos de producción y comercialización de bienes y servicios, en el que se encuentra el cumplimiento de normas sanitarias, reglamentos técnicos, regulaciones ambientales etc. requisitos necesarios para que el producto cumpla con las características para ser comercializado (código de barras, empaque y características iniciales para la comercialización).
- (iv) Formalidad tributaria, referida a las obligaciones de declarar y pagar impuestos. Estructura de costos, flujos de caja y manejo de cuentas básicas.

HABILIDADES DURAS: Para efectos de este programa es aquel conocimiento técnico o capacitación que los integrantes del emprendimiento recibirán en el marco de este programa, relacionados con temas: Financieros, administrativos, productivos o de proceso y comerciales.

INDICADOR: Representa una unidad de medida que permite evaluar el desempeño de una intervención frente a sus metas, objetivos y responsabilidades. Los indicadores detectan y prevén desviaciones en el logro de los objetivos.

INDICADOR DE PROGRAMA O PRODUCTO: Serán aquellos cuyo objetivo es cuantificar y medir bienes y servicios entregados y beneficiarios de bienes y servicios entregados (DNP, 2019).

INDICADORES DE RESULTADO: Serán aquellos cuyo objetivo es cuantificar y valorar: el cambio en las condiciones de bienestar y/percepción o generación de conocimiento (DNP, 2019)

METODOLOGÍA: Son métodos y técnicas aplicables sistemáticamente a una causa con fines determinados, para provocar cambios con resultados e impactos.

MICRONEGOCIOS: Unidad económica con máximo 9 personas ocupadas que desarrolla una actividad productiva de bienes o servicios, con el objeto de obtener un ingreso, actuando en calidad de propietario o arrendatario de los medios de producción. Para efectos de la presente convocatoria,

dentro de la categoría de micronegocios se entenderán también, las asociaciones, cooperativas y asociaciones mutuales que desarrollen actividades productivas.

Nota: Para efectos de este programa se atenderán también microempresas/asociaciones fortalecidas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo durante la vigencia 2018 y 2019 en el marco del programa Minicadenas Locales, los cuales están ubicados en los siguientes departamentos: Antioquia, Bogotá D.C, Bolívar, Caquetá, Cesar, Chocó, Córdoba, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta, Putumayo, Santander, Sucre y Tolima (Anexo 7).

OPERACIÓN COMERCIAL: Llamamos operaciones comerciales a las actividades básicas que realiza una empresa, tales como: compras, ventas, cobros y pagos.

OPERADORES: Son las personas jurídicas seleccionadas en la presente convocatoria encargada del desarrollo de las actividades y etapas del programa Reactivación de micronegocios.

PDET: Programa de desarrollo con enfoque territorial para los municipios más afectados por el conflicto armado, la pobreza, las economías ilícitas y la debilidad institucional.

POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO: Aquellas personas incluidas formalmente en el Registro Único de Víctimas por el hecho victimizante “desplazamiento forzado” de manera individual. La condición de “víctima del desplazamiento” será certificada por la Unidad Nacional de Atención y Reparación Integral a las Víctimas –UARIV- a través del Ministerio Comercio, Industria y Turismo.

PROTOCOLOS DE BIOSEGURIDAD: Es el conjunto de normas y procedimientos que tienen por objeto, disminuir, minimizar o eliminar los factores de riesgo biológicos que puedan llegar a afectar la salud o la vida de las personas o puedan afectar el medio o ambiente. Según lo establecido en la Resolución No. 380 de 2020 por la cual se adoptan medidas preventivas sanitarias en el país, por causa del coronavirus COVID2019.

REACTIVACIÓN ECONÓMICA: Proceso mediante el cual se busca lograr que la economía de un país o de un lugar determinado tome buenos rumbos después de haberse sumergido en una crisis que afecta a la mayoría de la población.

RECURSO EN CAPITAL PRODUCTIVO: Son aportes en especie a los emprendedores beneficiarios, no reembolsables, destinados por INNPULSA COLOMBIA para contribuir a la reactivación del micronegocio en aspectos comerciales, productivos o requisitos de formalización.

RED NACIONAL DE INFORMACIÓN: En el artículo 153 de la Ley de Víctimas se estableció a la RNI como el instrumento que garantiza al Sistema Nacional de Atención y Reparación a las Víctimas una rápida y eficaz información nacional y regional sobre las violaciones a los DDHH y DHI de la población víctima en el país. La RNI es la encargada de coordinar y articular los diferentes sistemas de información de las entidades SNARIV nacional y territorial además de otras organizaciones que,

dentro de su misionalidad, tienen como objetivo asistir, atender y reparar integralmente a las víctimas del conflicto armado.

SERVICIOS DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y/O EMPRESARIAL: Para efectos de este programa un servicio de desarrollo empresarial es aquel que ha implementado actividades para el fortalecimiento comercial, financiero, productivo y administrativo de microempresas para contribuir en el logro habilidades y/o destrezas para gestionar emprendimientos de poblaciones vulnerables, así como gestión para el acceso a financiamiento.

SOFISTICACIÓN: Para efectos de los presentes términos de referencia, sofisticación se refiere al valor agregado que se le adicione los productos o servicios que ofrecen los emprendimientos beneficiarios de este programa.

VENTAS REGISTRADAS: Corresponde a todos los ingresos que genera el emprendimiento en etapa temprana por el concepto de ventas en un periodo tiempo¹⁰.

MICRONEGOCIOS NO FORMALES: Para efectos del programa de reactivación de micronegocios se entenderá como micronegocio no formal aquel que se encuentre en estado de informalidad (no esté registrado ante cámara de comercio, no emita facturación).

CAPITULO II – INFORMACIÓN GENERAL DE LA CONVOCATORIA

2.1 OBJETO

Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables a propuestas cuya finalidad sea apoyar la reactivación productiva y comercial de micronegocios de población víctima del desplazamiento forzado, formales e informales, en contextos urbanos y rurales a través de asistencia técnica y acompañamiento productivo y empresarial, inclusión financiera, gestión comercial y capital productivo.

2.2. ALCANCE DEL OBJETO

El programa busca apoyar la reactivación productiva y comercial de por lo menos 1.500 Micronegocios, priorizando aquellos ubicados en municipios PDET, a los cuales deberán estar vinculados al menos 2.100 personas víctimas de desplazamiento forzado. Adicionalmente, se deberá priorizar la vinculación de microempresas /asociaciones que hayan sido beneficiadas a través de programa "Minicadenas Locales" durante las vigencias 2018 y 2019, las cuales serán referidas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y de los cuales se brinda información preliminar en el Anexo 7 Adicionalmente, se deberá priorizar la vinculación de microempresas /asociaciones que hayan sido beneficiadas a través de programa "Minicadenas Locales" durante las vigencias 2018 y 2019, las

¹⁰ Tomado de <https://www.siigo.com/glosario-financiero/que-es-un-estado-de-resultados/>

cuales serán referidas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, los cuales están ubicados en los siguientes departamentos: Antioquia, Bogotá D.C, Bolívar, Caquetá, Cesar, Chocó, Córdoba, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta, Putumayo, Santander, Sucre y Tolima (Anexo 7).

Teniendo en cuenta que el programa seleccionará hasta cinco (5) operadores para realizar la intervención (desde la etapa uno (1) hasta la etapa cinco (5) que incluye el seguimiento y acompañamiento), cada proponente deberá formular su propuesta para atender al menos trescientos (300) micronegocios.

En el escenario en que no se logre elegir cinco (5) operadores, los 1500 micronegocios por atender serán distribuidos de manera igualitaria en mínimo tres (3) operadores. De esta distribución se debe garantizar que al menos 2.100 personas víctimas de desplazamiento forzado estén vinculadas a los micronegocios.

Con el objetivo de brindar información adecuada para que los diferentes interesados puedan presentar sus propuestas para el desarrollo del programa, conservando la misma estructura de atención, en los diferentes puntos de la geografía nacional, realizaremos la descripción detallada del programa; no obstante, las interpretaciones o deducciones que los proponentes hagan de lo establecido en el mismo serán de su exclusiva responsabilidad.

Por lo tanto, **INNPULSA COLOMBIA** no será responsable por descuidos, errores, omisiones, conjeturas, suposiciones, interpretaciones equivocadas u otros hechos en que incurran los proponentes que le sean desfavorables y que puedan incidir en la elaboración de su propuesta. Por lo tanto, cualquier información adicional que requiera o duda al respecto, deberá presentarlas en la etapa de preguntas y observaciones cuyas fechas se encuentran en el cronograma de la presente invitación.

El hecho que los proponentes no se informen o documenten debidamente sobre los detalles y condiciones bajo los cuales será ejecutado el objeto de la presente invitación, no se considerará como fundamento válido de futuras reclamaciones.

¿QUÉ ES REACTIVACIÓN DE MICRONEGOCIOS?

Es la apuesta del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que busca apoyar la reactivación productiva y comercial de micronegocios de población víctima del desplazamiento forzado (incluye asociaciones agropecuarias/agroindustriales vinculadas a programas del Ministerio en años anteriores) formales e informales en contextos urbanos y rurales a través de asistencia técnica y acompañamiento productivo y empresarial, inclusión financiera, gestión comercial y capital productivo.

El programa de reactivación de micronegocios cuenta con cinco (5) etapas que permitirá contribuir a su reactivación, así:

Etapas 1. Identificación y caracterización

Etapas 2. Transferencia de conocimientos

Etapas 3. Conexión a mercados

Etapas 4: Capitalización

Etapas 5: Seguimiento y acompañamiento a la implementación

A continuación, un breve resumen del programa. El detalle de cada una de las etapas se desarrollará en la siguiente sección.

Tabla 1. Etapas de ejecución del programa.

<p>Etapas 1. Identificación y caracterización</p>	<p>Los operadores seleccionados serán los encargados de realizar la convocatoria, apoyo en la postulación, y vinculación de micronegocios basados en la composición de víctima del micronegocio y del perfil del micronegocio, definidos en los presentes términos de referencia: A.2. POSTULACIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS</p> <p>Ver detalles de esta etapa en la sección “ ETAPA 1. ”</p>
<p>Etapas 2 Transferencia de conocimientos</p>	<p>Esta etapa los operadores realizarán dos actividades claves:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Un diagnóstico aplicado in situ a cada micronegocio seleccionado y una entrevista al equipo que lo conforma que permitirá conocer las habilidades y debilidades de los integrantes del equipo. Como resultado de dicho diagnóstico los operadores en esta etapa elaborarán un plan de reactivación (fase 1) económica, donde se priorizan las temáticas de la asistencia técnica y el capital productivo para los micronegocios 2. El emprendedor que hace parte del micronegocio recibirá acompañamiento técnico / transferencia de conocimientos (fase 2), ajustado a las necesidades resultantes de la entrevista, con una ruta de acción personalizada y bajo unos ejes temáticos definidos. <p>Ver detalles de esta etapa en la sección “ ETAPA 2. ”</p>

<p>Etapa 3. Conexión con el mercado</p>	<p>En esta etapa, los operadores del programa conectarán los micronegocios con el mercado. Para aquellos que cumplan con los requisitos se registrarán en la plataforma “Compra lo Nuestro” iniciativa del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y se brindará acompañamiento para la gestión acuerdos y alianzas comerciales con actores clave del mercado o se implementarán estrategias de venta de acuerdo con las características del micronegocio.</p> <p>Ver detalles de esta etapa en la sección “ETAPA 3.”</p>
<p>Etapa 4 Capitalización</p>	<p>En esta etapa los micronegocios del programa podrán acceder a capital productivo, de acuerdo con las necesidades identificadas en el plan de reactivación.</p> <p>Ver detalles de esta etapa en la sección “ETAPA 4”</p>
<p>Etapa 5 Seguimiento y acompañamiento</p>	<p>En esta etapa los operadores deberán realizar un seguimiento y acompañamiento de mínimo un (1) mes a los micronegocios una vez entregado el capital productivo.</p> <p>Ver detalles de esta etapa en la sección “ETAPA 5”</p>

NOTA UNO: Los operadores seleccionados deben garantizar que los tiempos entre cada etapa sean continuos, con el objetivo de garantizar la experiencia de usuario del programa. Para una mayor contribución a la reactivación de los micronegocios, los operadores podrán implementar de manera paralela la Etapa 2 y la Etapa 3, en busca de hacer una transferencia de conocimiento de manera aplicada y así mismo acelerar la gestión comercial de los micronegocios.

NOTA DOS: Es importante que los operadores tengan en cuenta, que dado el proceso de reapertura y la nueva etapa que se inició para el aislamiento selectivo y el autocuidado, en todo momento, se deberán cumplir con las disposiciones del Ministerio de Salud, el Gobierno Nacional y de las autoridades locales. Por lo tanto, a la hora de presentar la propuesta, se deberá proponer realizar actividades de manera presencial. No obstante, teniendo en cuenta que el proceso de selección se adelanta en medio de estado de emergencia declarada por el Ministerio de Salud y Protección Social del país, los operadores deberán tener en cuenta las diferentes disposiciones y lineamientos señalados por las autoridades locales y nacionales relativas a protocolos a implementar en virtud de la pandemia Covid-19, y estar preparados para disponer de las herramientas de tecnologías de la

información TIC en su metodología para implementarla de forma inmediata en caso de generarse una imposibilidad de realizar actividades presenciales por las disposiciones del Gobierno Nacional o Local.

2.2.1. ETAPA 1.

En la primera etapa del programa, los operadores tendrán como objetivo: la convocatoria, postulación, selección y vinculación de los micronegocios interesados en este programa. Para ello, suministramos información detallada sobre el desarrollo de esta etapa.

Una vez seleccionados los operadores (objeto de los presentes términos de referencia) que ejecutarán el programa “Reactivación de Micronegocios” en el territorio nacional, es importante señalar que en el desarrollo de la Etapa 1 se realizará una alineación metodológica entre los operadores seleccionados, para definir un único canal de convocatoria, postulación, selección y vinculación de los micronegocios que serán beneficiarios del programa.

Si bien, la estrategia para la primera etapa será articulada por los operadores, los esfuerzos en la difusión de la convocatoria se harán de manera individual y dependiendo de los canales que cada operador presente en su propuesta y disponga para tal objetivo.

Gráfico 1. Fases de la etapa 1



DINÁMICA DE LA ETAPA 1.

A.1. CONVOCATORIA DE MICRONEGOCIOS

Los operadores deberán adelantar una convocatoria articulada que los llevará a seleccionar a 1.500 micronegocios beneficiarios del programa reactivación de micronegocios.

NOTA: iNNpulsa Colombia cuenta con una base de datos que incluye alrededor de 490 micronegocios/asociaciones, principalmente agropecuarias/agroindustriales vinculadas a los diferentes programas del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, durante 2018 y 2019 que deberán ser atendidas durante la ejecución de este programa, el operador deberá verificar que continúen activas, tengan la intención de postularse al programa y cumplan los requisitos señalados en los presentes términos de referencia.

Para esto, deberán desarrollar las siguientes actividades:

- 1. Invitación para la participación**
- 2. Construcción del formulario de postulación**
- 3. Divulgación del programa**

A.1.1. INVITACIÓN PARA LA SELECCIÓN DE MICRONEGOCIOS

Los operadores deberán realizar una invitación para la participación de los micronegocios en el programa, incluidos microempresas/asociaciones atendidas por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en el marco del programa “Minicadenas Locales” vigencias 2018-2019 (Anexo 7), siempre y cuando estos cumplan con los requisitos mencionados en los presentes términos de referencia, específicamente lo referente a la composición del micronegocios, que incluya el 50% más uno de víctimas de desplazamiento forzado. Esta invitación debe incluir con claridad los requisitos que deben cumplir los emprendedores integrantes del micronegocio y los micronegocios. Los cuales deben incluir como mínimo los mencionados en el numeral **A.2. POSTULACIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS**. Los operadores seleccionados deberán tener en cuenta que la invitación para seleccionar los micronegocios deberá ser previamente validada por la interventoría designada y remitida a **INNPULSA COLOMBIA** para su aprobación. Si bien, se le entregarán un número de posibles micronegocios por atender en el marco del programa “Minicadenas Locales” vigencias 2018-2019, los cuales están ubicados en los siguientes departamentos: Antioquia, Bogotá D.C, Bolívar, Caquetá, Cesar, Chocó, Córdoba, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta, Putumayo, Santander, Sucre y Tolima (Anexo 7), el operador seleccionado deberá realizar la identificación, convocatoria, socialización y demás actividades mencionadas en la etapa 1. Los operadores deberán presentar en su propuesta técnica un cronograma de participación, esto con el objetivo de que los micronegocios conozcan las fechas de inicio y cierre de la invitación.

NOTA: Los operadores deberán tener en cuenta para esta etapa, trabajar de manera articulada con las Direcciones Territoriales de la UARIV¹¹ para garantizar una coordinación de las estrategias dirigidas a la población víctima del conflicto armado por desplazamiento forzado.

A.1.2. CONSTRUCCIÓN DEL FORMULARIO DE POSTULACIÓN

Los operadores seleccionados por INNPULSA COLOMBIA construirán un formulario de postulación, que será validado por la interventoría designada por INNPulsa Colombia.

El formulario de postulación debe contener mínimo los datos de contacto, caracterización de los emprendedores que hacen parte del micronegocio, así como información que permita identificar las capacidades productivas y comerciales de los micronegocios y las afectaciones relacionadas con la desaceleración económica.

¹¹ Unidad para la atención y reparación integral a las víctimas

El objetivo con este formulario de postulación es que el que el emprendedor que hace parte del micronegocio responda las preguntas con información veraz y precisa. Una vez el emprendedor diligencia el formulario, deberá remitirlo según lo dispuesto por el operador seleccionado en su propuesta técnica. Los operadores podrán desarrollar en esta etapa un formulario digital que permita garantizar la trazabilidad, la seguridad de la información y la absoluta reserva de los datos suministrados por los emprendedores postulantes.

En la construcción del formulario de postulación, los operadores seleccionados deberán definir:

- i) Las preguntas que permitan validar la composición de víctimas del micronegocio, las cuales permitan recolectar la información para verificar el hecho victimizante en RNI (Red nacional de Información) y así determinar si el micronegocio puede continuar en el proceso de selección.
- ii) Las preguntas que permitan validar **EL PERFIL DEL MICRONEGOCIO**, las cuales determinarán si el micronegocio puede continuar en el proceso de intervención del programa.

NOTA UNO: Considerando el manejo de información personal, el formulario deberá cumplir con lo establecido en la Ley 1581 de 2012 respecto al tratamiento de datos personales.

NOTA DOS: el formulario debe estar parametrizado, debe poderse diligenciar en línea y establecer líneas de validación que permitan verificar los requisitos mínimos para la vinculación.

Tabla 2. Información básica del formulario de postulación de los emprendedores al programa Reactivación de micronegocios.

DIMENSIÓN	INFORMACIÓN DE IDENTIFICACIÓN Y CONTACTO	INFORMACIÓN DEL MICRONEGOCIO
Datos de Contacto y Caracterización	Nombre completo (Nombres y apellidos) Identificar el líder de cada micronegocio	Nombre de su micronegocio
	Tipo de identificación del emprendedor o empresario que hace parte del micronegocio	Número de RUT o registro mercantil Identificar aquellos que sean informales y no cuenten con estos registros.
	Número de identificación del emprendedor o empresario que hace parte del micronegocio	¿El micronegocio se encuentran en zona rural o urbana?
	Lugar de Expedición Documento	Fecha en la que el micronegocio inició operaciones (DD/MM/AAAA)
	Fecha de nacimiento	Sector económico del micronegocio

	Género	<ul style="list-style-type: none"> - Cuenta con establecimiento o local comercial/ - En caso de ser unidades productivas no formales ¿su establecimiento o local comercial es de propiedad de víctimas del desplazamiento forzado?
	Número celular de contacto	Descripción del micronegocio
	Correo electrónico	Composición del micronegocio
	Lugar de Residencia	Número de mujeres que conforman el micronegocio
	Dirección de correspondencia	Rol de la mujer en el micronegocio
	Nivel de estudio	Localización del micronegocio (departamento, municipio, barrio/corregimiento/vereda)
		¿En los últimos 6 meses cómo ha sido el comportamiento de sus ventas? a. Han aumentado b. Han disminuido c. Se han mantenido igual
	Grupo étnico, si aplica	¿En los últimos 6 meses ha incluido en su micronegocio estrategias de tecnologías de información (uso de internet, página web, dispositivos electrónicos como celular, computador o tabletas)? a. Si b. No
	Registro de Localización y Caracterización de Personas con Discapacidad si aplica	
	Indique quien (es) hacen parte del registro único de víctimas (RUV) y/o se encuentren en registrados en el SISBEN.	

Los operadores seleccionados deberán incluir en el formulario preguntas relacionadas con las siguientes temáticas, enfocadas a identificar afectaciones a raíz del COVID-19 y las oportunidades para desarrollar cambios que les permitan adaptarse a la nueva normalidad: capacidades y potencialidades productivas y comerciales del micronegocio, afectaciones que tuvo el micronegocio a la luz de la implementación de las medidas de aislamiento: ventas, inclusión de tecnología, nivel empleo, liquidez de la empresa, cartera, posicionamiento en el mercado, personas vinculadas al micronegocio, composición del micronegocio, liderazgo y roles de los integrantes.

NOTA TRES: Es importante tener en cuenta que la información descrita anteriormente, es la mínima requerida para la construcción del formulario, los operadores seleccionados deberán profundizar con preguntas que sirvan de filtro para seleccionar aquellos micronegocios que evidencien una desaceleración económica.

A.1.3. DIVULGACIÓN DEL PROGRAMA

Los operadores seleccionados por iNNpulsas Colombia deberán diseñar una estrategia de comunicación que permita la efectiva participación de los micronegocios que cumplan con la composición de víctimas del micronegocio

Para la correcta ejecución del plan de divulgación, los operadores deberán contar con: Piezas de comunicación, presentación del programa, cronograma de socialización, entre otros que logren la oportuna participación de los micronegocios.

NOTA UNO: Las piezas de comunicación que se emitan del programa deberán contar con los logos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo e iNNpulsas Colombia, esto según el manual de marca de cada una de las entidades participantes, de ninguna forma se podrá excluir los logos a menos de que esto sea solicitado por iNNpulsas Colombia.

NOTA DOS: Todas las piezas de comunicación del programa deberán contar con un concepto y visto bueno por la interventoría designada por iNNpulsas Colombia.

NOTA TRES: Los operadores seleccionados para implementar el programa, deberán mantener un canal de comunicación cercano con los usuarios finales (grupos de WhatsApp, correo electrónico, video llamadas, llamadas telefónicas, entre otros) de tal forma que se garantice la buena experiencia de usuario.

NOTA CUATRO: Para esta etapa los operadores deberán tener en cuenta lo establecido en la Ley 1474 de 2011 (Modificada por el art. 232, Decreto 019 de 2012) y el Decreto 4326 de 2011.

A.2. POSTULACIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS

A.2.1. ¿QUÉ MICRONEGOCIOS PODRÁN PARTICIPAR EN EL PROGRAMA?

COMPOSICIÓN DE VÍCTIMA DEL MICRONEGOCIO: ¿Qué deben cumplir los emprendedores que conforman el micronegocio?

- Para el caso de asociaciones, cooperativas y mutuales, los micronegocios a vincular al instrumento deberán estar compuestos en su mayoría (al menos 50% más uno) por víctimas del desplazamiento forzado.
- En caso de ser micronegocios no formales estos deberán ser de propiedad de víctimas del desplazamiento forzado.
- Cuando se trate de micronegocios formales deberán contar con una participación accionaria mayoritaria (al menos el 50% más uno) de víctimas del desplazamiento forzado.

Nota: El 50% más uno de los emprendedores que hacen parte del micronegocio deben estar en el Registro Único Víctimas (RUV) cuyo hecho victimizante sea desplazamiento forzado.

Los operadores seleccionados deberán entregar a iNNpulsas Colombia la base de datos con todos los emprendedores que hacen parte del micronegocio, identificados como se indica en la tabla 3., para que a través del Ministerio de Comercio Industria y Turismo se realice la verificación en el Registro Nacional de Información (RNI).¹² Lo anterior para garantizar que de los 1500 micronegocios por atender estén vinculadas al menos 2.100 personas víctimas de desplazamiento forzado.

Tabla 3. Información básica para la verificación en la Red Nacional de Información- RNI

Primer nombre	Segundo nombre	Primer apellido	Segundo apellido	Tipo de documento de identidad	Número documento de identidad
---------------	----------------	-----------------	------------------	--------------------------------	-------------------------------

A.2.1.1. PERFIL DEL MICRONEGOCIO

¿Qué debe cumplir el micronegocio?

Los operadores seleccionados deberán tener en cuenta que para la vinculación al programa se debe cumplir con las condiciones de **composición de víctimas del micronegocio** anteriormente mencionadas, las cuales serán validadas en la Red Nacional de Información- RNI a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Si los emprendedores que hacen parte del micronegocio cumplen con este primer requisito, el operador procederá a evaluar el cumplimiento del perfil del micronegocio, y para ello deberá tener en cuenta los siguientes criterios:

- A. DEBE TENER POTENCIAL DE CRECIMIENTO O SOSTENIBILIDAD COMERCIAL EN EL MERCADO:** El micronegocio tiene necesidades de reactivación en el corto o mediano plazo, y tiene potencial de ser sostenible comercialmente.
- B. OPERACIÓN COMERCIAL:** El micronegocio que haya tenido operación comercial al menos un año previo a la declaratoria de emergencia de pandemia por Covid- 19 ¹³.
- C. VALIDACIÓN COMERCIAL DEL NEGOCIO:** Debe tener ventas demostrables en algún momento de los últimos diez y ocho (18) meses previos a la postulación.
- D. ESTABLECIMIENTO COMERCIAL:** Los micronegocios deben contar con un establecimiento comercial físico ya sea propio, arrendado o familiar. El establecimiento comercial incluye cualquier tipo de lugar físico en el que se desarrollen actividades de producción o comercialización. Se considera importante señalar que el programa está dirigido solo a micronegocios con establecimiento, lo cual excluye las categorías de venta

¹² Los tiempos de respuesta de validación en la Red Nacional de Información- RNI son aproximadamente entre 6 y 7 días hábiles

¹³ Desde la expedición del Decreto de Emergencia 457 de 2020

en calle (puestos móviles de comercio al por menor, vendedores ambulantes, venta ambulante de servicios, puestos móviles en mercados fijos (septimazo, mercado de las pulgas), trabajadores por cuenta propia que prestan servicios como pintores, electricistas y fontaneros, confeccionistas, sastres entre otros).

NOTA UNO: Si bien los anteriores criterios son declarativos, el operador deberá verificarlos en el marco del diagnóstico in situ que se realizará en fase 1 de la etapa 2. En el escenario de que la información consignada en el formulario de postulación no pueda verificarse, o esta no corresponda con lo declarado, el operador debe desvincular este micronegocio y reemplazarlo por alguno que de manera demostrable cumpla. (Se entenderán como soportes verificables: recibos de caja, facturas, comprobantes de transacciones en línea, contratos, entre otros.)

NOTA DOS: iNNpulsa Colombia cuenta con una base de datos que incluye alrededor de 490 microempresas/asociaciones, principalmente agropecuarias/agroindustriales vinculadas a programas del Ministerio durante 2018 y 2019 (Anexo 7) que deberán ser atendidas durante la ejecución de este programa, siempre que continúen activas, tengan la intención de postularse al programa y cumplan los requisitos señalados anteriormente.

NOTA TRES: Los operadores seleccionados deben comunicar de manera clara a los micronegocios que resulten seleccionados en esta primera etapa, precisar en dicha comunicación que deben tener disponibilidad inmediata para vincularse al programa y participar responsablemente durante toda la ejecución.

NOTA CUATRO: Los operadores seleccionados deberán comunicar a aquellos micronegocios que no cumplan la composición de víctima del micronegocio o el perfil del micronegocio, las razones por las cuales no continúan en el proceso de selección.

A.2.2. DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA LA POSTULACIÓN

El operador seleccionado deberá tener en cuenta que los micronegocios deberán enviar la siguiente información para su efectiva postulación:

- Formulario de postulación debidamente diligenciado,
- Copia de cédula de ciudadanía del emprendedor que hace parte del micronegocio (legible)
- Aceptación de los términos del programa. (Anexo 1)

Por lo anterior, los operadores seleccionados deberán contar con un repositorio de información, en donde se almacenen las postulaciones del programa, el proceso de evaluación, la notificación, la operación y el seguimiento de los micronegocios. Todos estos documentos deben estar disponibles de manera digital, para ser compartidos con iNNpulsa Colombia cuando esta lo requiera.

A.3. SELECCIÓN DE MICRONEGOCIOS

A.3.1. PROCESO DE EVALUACIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS

El proceso de evaluación iniciará con aquellos micronegocios que superen el requisito de composición de víctimas de desplazamiento forzado, paso seguido, los operadores seleccionados deberán verificar aquellos micronegocios que cumplan con lo indicado en la sección **PERFIL DEL MICRONEGOCIO**, de acuerdo con las preguntas definidas como filtro en el formulario de postulación.

A.3.2. EVALUACIÓN DE CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS.

Una vez validada la composición del micronegocio, el operador procederá a la evaluación del micronegocio según los criterios mencionados en la Tabla 4. A continuación, los criterios y puntajes que deberán considerarse para la evaluación de los micronegocios postulados al programa:

Tabla 4. Criterios de evaluación de las postulaciones.

CRITERIO DE EVALUACIÓN	PUNTAJE MÁXIMO
Potencial de crecimiento y/o sostenibilidad en el mercado	40 puntos
Operación comercial	30 puntos
Validación comercial del negocio	30 puntos
Puntaje mínimo para avanzar a la siguiente etapa	75 puntos

Los micronegocios que cumplan con un puntaje igual o superior a 75 puntos serán habilitados para participar en el programa. No obstante, considerando que el alcance total de atención del programa es de 1500 micronegocios es decir al menos 300 micronegocios por cada uno de los cinco (5) operadores seleccionados en la presente convocatoria¹⁴; se deberá considerar los siguientes criterios para la priorización y selección de los micronegocios, para continuar en el proceso de intervención:

- A) Postulaciones de mayor a menor puntuación
- B) Postulaciones por orden de llegada

En caso de empate por puntuación, se tomarán las postulaciones en orden de llegada.

En todo caso los operadores deben asegurarse de seleccionar al menos 300 micronegocios que cumplan con los criterios antes mencionados. Cada operador deberá contar con la lista de reposición de postulantes en el caso que alguno no decida continuar en el proceso. Una vez terminado el proceso

¹⁴ En el escenario en que no se logre elegir cinco (5) operadores, los 1500 micronegocios por atender serán distribuidos de manera igualitaria en mínimo tres (3) operadores. De esta distribución se debe garantizar que al menos 2.100 personas víctimas de desplazamiento forzado estén vinculadas a los micronegocios.

de evaluación, emitirá un concepto y visto bueno de las postulaciones, antes de realizar el proceso notificación a los micronegocios

NOTA UNO: Cada operador deberá presentar en su propuesta la metodología de cómo ponderará los puntajes para cada uno de los criterios descritos en la Tabla 4. Esta metodología debe estar articulada con lo establecido en la **Tabla 2**. Información básica del formulario de postulación de los emprendedores al programa Reactivación de micronegocios y demás indicaciones de esta actividad.

NOTA DOS: En caso de retiro de alguno de los micronegocios seleccionados para participar en el programa, se asignará el cupo al siguiente micronegocio de acuerdo con el puntaje obtenido y la composición expuesta en el párrafo anterior. Los operadores podrán realizar estos cambios solo hasta antes de iniciar la fase 2 transferencia de conocimiento de la etapa 2 y previa solicitud de concepto por parte de la interventoría. Es importante que los operadores tengan previsto un número de micronegocios de reemplazo para prever la deserción de alguno de estos.

NOTA TRES: La asignación de los municipios para atender por parte de los operadores seleccionados será definida por INNpulsa Colombia teniendo en cuenta lo siguiente:

- En el caso en que dos o más operadores seleccionen el mismo municipio de intervención, se privilegiará aquel que saque el mayor puntaje en la etapa de viabilidad.
- En el caso en que dos o más operadores seleccionen el mismo municipio y tengan una puntuación igual en la etapa de viabilidad, se privilegiará aquel que tenga la mayor puntuación en el criterio estructura y coherencia de la propuesta técnica.
- En el caso en que persista el empate de las propuestas con el mismo municipio de intervención se tendrán en cuenta los criterios de desempate mencionados en el numeral 5.5. de estos términos de referencia

NOTA CUATRO: Los operadores deberán comunicar a aquellos micronegocios que no continúen en el proceso de selección, notificando las razones de no continuidad.

A.4.1. VERIFICACIÓN EN LISTAS DE INFORMACIÓN

Una vez realizado el proceso de selección de los micronegocios, el operador deberá realizar la consulta en las listas internacionales vinculantes para Colombia, así como los antecedentes disciplinarios y judiciales, de conformidad con la Circular Básica Jurídica expedida por la Superintendencia Financiera y el Manual SARLAFT de FIDUCOLDEX a los emprendedores seleccionados en la primera etapa del programa.

NOTA UNO: En caso de encontrar un hallazgo en alguno de los micronegocios seleccionados, los operadores deberán comunicarlo a la interventoría con el objetivo de que esta active el protocolo de consulta con **INNPULSA COLOMBIA** y se pueda determinar las acciones a seguir frente al caso encontrado.

A.4.2 NOTIFICACIÓN MICRONEGOCIOS BENEFICIARIOS

Los operadores deberán notificar a los micronegocios seleccionados su continuidad en el programa, así mismo a aquellos que no pasen la verificación en listas de información deberá comunicarse su no continuidad y las razones pertinentes.

Una vez notificado a los seleccionados, cada operador deberá realizar una socialización con los beneficiarios para informar cómo se desarrollará el programa, así como los tiempos de intervención. Este espacio servirá para aclarar dudas de los participantes y alinear las expectativas, así mismo informar con claridad las actividades y requisitos de cada una de las etapas.

ACTIVIDADES Y ENTREGABLES DE LA ETAPA 1

En el marco de la etapa 1 del programa los operadores seleccionados deberán desarrollar las siguientes actividades de manera articulada:

1. Preparar la convocatoria para la selección de los micronegocios.
2. Preparar el formulario de postulación, la ponderación e idear el acceso a este formulario dentro de la invitación.
3. Preparar la estrategia de comunicación, piezas, correos, presentación y demás que considere necesario el operador para divulgar el programa, esto según en la sección de **DIVULGACIÓN DEL PROGRAMA**
4. Divulgar el programa, según lo señalado en la sección **DIVULGACIÓN DEL PROGRAMA**.
5. Preparar un repositorio de la información para almacenar las postulaciones, el proceso de evaluación y la notificación respectiva de los micronegocios participantes.

NOTA UNO: Los operadores seleccionados deberán generar los formatos de notificación, según la estrategia de experiencia de usuario diseñada para este programa.

ENTREGABLES

En el marco de la etapa 1 del programa los operadores seleccionados deberán entregar lo siguiente:

1. Un documento en formato Word que contenga:
 - La estrategia de comunicación del programa, los canales de comunicación, la frecuencia en la divulgación, los espacios de socialización, la difusión vía correo electrónico con número de personas impactadas, las piezas de comunicación, la presentación del programa, entre otras.
 - El formulario de postulación, acompañado de la ficha técnica de ponderación.
 - El documento técnico de invitación que se publicará para seleccionar los micronegocios.
 - Cartas de compromiso (Anexo. 6) suscrita por cada emprendedor que hace parte del

micronegocio para continuar en el programa, las cuales deberán tener el visto bueno de la interventoría.

- Los operadores seleccionados deberán entregar un CD o memoria USB con la información almacenada de las postulaciones de los emprendedores y micronegocios del programa así:
 - a. **Recepción de postulaciones:** Se deben almacenar todas las postulaciones del programa.
 - b. **Base de datos con la información básica para la verificación en la Red Nacional de Información- RNI (Tabla 3):** Para este almacenamiento los operadores deberán generar dos carpetas, una con los que cumplen y otra con los que no cumplen los requisitos habilitantes de acuerdo con la validación realizada a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
 - c. **Evaluación del perfil del micronegocio:** se deberán almacenar todos documentos pertinentes al proceso de evaluación.
 - d. **Notificación de emprendedores:** Se debe almacenar en una carpeta la información referente con la notificación de los emprendedores.
 - e. **Evidencias del proceso de comunicación:** Deberán almacenar la información correspondiente a la estrategia de comunicación del programa referente a esta etapa.
 - f. **Base de datos:** deberá contener registro de todos los emprendedores que hacen parte de los micronegocios, que como mínimo contenga lo consignado en el formulario de postulación y la siguiente información: tipo de identificación; número; genero; edad; nivel de escolaridad; grupo étnico: discapacidad; víctima; nombre del micronegocio, descripción; ubicación; rural urbano; departamento; municipio; identificar subregiones y municipios PDET; datos de contacto (teléfono, celular, correo, dirección del micronegocio); fecha de inicio de operación comercial; actividad económica; sector económico, puntaje obtenido por el micronegocio en la evaluación, entre otros.
- 2. Registro fotográfico y listas de asistencia de la socialización de programa para la convocatoria de emprendedores y micronegocios.

2.2.2. ETAPA 2.

Los operadores seleccionados en el marco de la presente invitación tienen como objeto en esta etapa, conocer de cerca el micronegocio, reforzar los conocimientos y habilidades del equipo emprendedor.

En caso de que el micronegocio seleccionado en la etapa 1 no se vincule, renuncie o por causas externas no pueda continuar con el desarrollo del programa, el operador deberá notificar a la interventoría, con el objetivo de validar las causas y proceder según lo indicado en la sección **A.3.2. EVALUACIÓN DE CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS.** en donde se indica que se procederá a escoger el siguiente micronegocio de mayor puntaje que se encuentre en lista de elegibles.

B.1. DINÁMICA DE LA ETAPA 2

Durante esta etapa los operadores deberán desarrollar dos fases:

La primera corresponde al “**plan de reactivación**” y la segunda fase a la “**transferencia de conocimiento**”, cada una de ellas corresponde a un paso obligatorio de los micronegocios seleccionados en el marco del programa.

Gráfico 2. Fases de la etapa 2.



B.1.1 FASE 1. PLAN DE REACTIVACIÓN

En la fase “**PLAN DE REACTIVACIÓN**” los operadores deberán visitar a cada uno de los micronegocios seleccionados en la **ETAPA 1**. En esta visita se verificará el estado actual del micronegocio, es decir; se revisarán las instalaciones de tal forma que, los proponentes podrán levantar las necesidades de maquinaria, infraestructura, inversiones en inventarios, materias primas e insumos, paquetes tecnológicos o certificaciones y registros que sean necesarios para que el micronegocio logre la sostenibilidad y crecimiento en el tiempo.

Seguido al diagnóstico de la infraestructura, activos e inventarios del micronegocio necesarios para el desarrollo de sus actividades productivas y comerciales, los operadores realizarán un levantamiento de información en donde se identificarán las principales competencias, potencialidades y debilidades que tiene el emprendedor que hace parte del micronegocio, para sostenerse y hacer crecer su micronegocio, de esta forma, se priorizarán las habilidades a transferir en el marco del programa de Reactivación de micronegocios. Así mismo, el diagnóstico al micronegocio debe estar orientado a la identificación de áreas de mejora en producción y comercialización, en temas de sostenibilidad ambiental y requisitos de bioseguridad, así mismo debe incluir un segmento que permita dimensionar las afectaciones que han tenido lugar en relación con las medidas del Gobierno Nacional para contener el contagio de la pandemia.

El resultado de este diagnóstico debe ser una herramienta que le sirva tanto al emprendedor que hace parte del micronegocio, como a los operadores para identificar las actividades que serían susceptibles de apoyo a lo largo del programa.

NOTA. Una vez los operadores inicien esta fase, es necesario que socialicen a los emprendedores que hacen parte del micronegocio las diferentes etapas del programa, haciendo énfasis en los requisitos para participar en la Etapa 4.

B.1.1.1 ACTIVIDADES EN EL MARCO DE LA FASE 1. PLAN DE REACTIVACIÓN DE LA ETAPA 2

En el marco de la visita que realizarán los operadores a cada uno de los micronegocios se deberá tener en cuenta las siguientes actividades a realizar para el cumplimiento de esta fase:

- El diseño y preparación del formato técnico para realizar el levantamiento correspondiente al plan de reactivación del micronegocio. Este debe contener como mínimo lo recomendado en la **Tabla 5: Contenido mínimo del Plan de reactivación**.
- Aplicación del formato Plan de Reactivación en el sitio del micronegocio establecido.

Tabla 5. Contenido mínimo del Plan de Reactivación

Contenido Mínimo del Plan de Reactivación	
Información mínima del micronegocio	Información mínima del emprendedor que hace parte del micronegocio
<p>-Datos de identificación del emprendedor, localización, descripción del negocio, principales productos que se comercializan, formalización, capacidad productiva y comercial</p> <p>-Debilidades identificadas por el emprendedor sobre su micronegocio, específicamente las principales afectaciones, brechas productivas y comerciales como causa de la pandemia.</p> <p>-Oportunidades de negocio y potencialidades del micronegocio para el cierre de brechas comerciales</p> <p>- Identificación y diagnóstico de relaciones comerciales que resultaron afectadas y de necesidades para reestablecerlas</p> <p>-Inventario de la infraestructura e intangibles encontrados en el micronegocio participante del programa, identificando las afectaciones derivadas del aislamiento por efectos del COVID-19.</p> <p>-Identificar las metas, indicadores y cronograma para la reactivación de cada micronegocio, vinculando la asistencia técnica.</p> <p>-Revisar el manejo cuentas, procesos de producción, procesos comerciales, las buenas prácticas de manufactura.</p> <p>-Fotografía del establecimiento comercial.</p>	<p>-Datos de identificación de los miembros del micronegocio, roles, tiempos de trabajo enfocados a la organización del micronegocio</p> <p>- El operador deberá identificar los roles de cada emprendedor integrante del micronegocio, de manera que a futuro pueda determinar según las necesidades y potencialidades, quién recibirá la transferencia de conocimiento.</p> <p>-Conocimientos y habilidades con las que cuenta el equipo emprendedor del micronegocio, orientada a detectar las debilidades en las siguientes dimensiones: Comercial, financiera, productiva, así como también en temas relacionados con medidas de bioseguridad, apoyo en formalización, acompañamiento psicosocial, sostenibilidad ambiental y enfoque de género</p> <p>-Conocimientos y habilidades que debería desarrollar el equipo emprendedor del micronegocio en el marco del programa</p> <p>-Fotografía del equipo emprendedor.</p>

B. 1.1.2 ENTREGABLES

Los operadores seleccionados por iNNpulsa Colombia deberán entregar los siguientes documentos en el marco de la fase Plan de reactivación de la etapa 2:

1. Diagnóstico y Plan de reactivación de cada micronegocio debidamente diligenciado, el cual deberá contener como mínimo lo que se indica en la tabla 5.
2. Entrevista sistematizada a cada emprendedor que hace parte del micronegocio debidamente diligenciada con los requerimientos mínimos según la tabla 5.
3. Ruta de acción por micronegocio, de acuerdo con el plan de reactivación elaborado en esta fase, en el cual se detalle las actividades por desarrollar y el contenido a ofrecer para cada componente de asistencia técnica (incluyendo las temáticas transversales) de cada uno de los micronegocios. para la siguiente fase de transferencia de conocimiento.

NOTA: El Plan de Reactivación deben ser presentado en formato Excel.

B.1.2 FASE 2. TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO

Terminada la fase del Plan de Reactivación, el operador iniciará la Fase 2 *TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO* de esta etapa. En esta fase los operadores seleccionados deberán desarrollar las acciones necesarias para que cada uno de los emprendedores que hacen parte del micronegocio reciban una ruta de intervención, según las necesidades detectadas en el plan de reactivación, esta transferencia se divide en dos grupos: Temáticas que reforzarán habilidades duras (medidas de bioseguridad, inclusión financiera, mejoramiento productivo, comercialización) y temáticas transversales (Apoyo en formalización, sostenibilidad ambiental, acompañamiento psicosocial y enfoque de género).

NOTA UNO: De acuerdo con la información obtenida en la fase de plan de reactivación, los operadores deberán determinar si el/los emprendedores (es) que hace parte del micronegocio, necesita la ruta completa de intervención o si generará una ruta alterna que le permita profundizar en sus debilidades, excluyendo los componentes en los que tiene fortalezas. Así mismo, de acuerdo con la información recolectada en el plan de reactivación, específicamente la identificación de los roles de cada emprendedor integrante del micronegocio, los operadores seleccionados deberán definir quién(es) será(n) los participantes de la transferencia de conocimiento según las necesidades y potencialidades identificadas.

En caso de que, en el transcurso de esta fase, alguno de los emprendedores que hacen parte del micronegocio, seleccionados para recibir la transferencia de conocimiento, no pueda asistir por casos de fuerza mayor, lo podrá reemplazar otro integrante del micronegocio.

B.1.2.1. FORMACIÓN EN HABILIDADES DURAS

Para el desarrollo de las habilidades duras del programa, los operadores seleccionados deberán presentar su propuesta teniendo en cuenta como mínimo lo siguiente:

Tabla 6. Habilidades Duras y entregables

1. MEDIDAS DE BIOSEGURIDAD	
Duración	Mínimo 4 horas
Formato	Práctico
Modo	Presencial /Virtual (grupal dependiendo del sector)
Temas	Generar una guía de bioseguridad para los micronegocios, que permita identificar lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> - Socializar medidas de bioseguridad aplicables al negocio, conforme los protocolos de bioseguridad emitidos por el Gobierno Nacional (Ministerio de Salud) - Medidas generales de cuidado para la atención al público y personal del micronegocio - Fortalecer los procesos de limpieza y desinfección de elementos e insumos de uso habitual, superficies, equipos de uso frecuente - Manejo de residuos producto de la actividad o sector, - Adecuado uso de Elementos de Protección Personal-EPP
Entregables	<ol style="list-style-type: none"> 1. Guía de medidas de bioseguridad 2. Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes. 3. Registro fotográfico y video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores. 4. Informe que recopile los avances que tuvo el micronegocio en términos de este componente, a raíz de la intervención. <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo archivo</p>
2. MÓDULO COMERCIAL	
Duración	Mínimo 7 horas
Formato	Talleres teórico-práctico (Grupal)
Modo	Presencial
Temas	<ul style="list-style-type: none"> - Logística para la comercialización - Planeación para la comercialización - Estrategia de ventas - Acompañamiento a la gestión comercial y el mercadeo - Nuevas dinámicas o canales para comercializar sus productos y/o servicios
Entregables:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hoja de ruta que contenga la información manejada en los temas mínimos del módulo 2. Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes. 3. Registro fotográfico y video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores.

	<p>4. Informe que recopile los avances que tuvo el micronegocio en términos de este componente a raíz de la intervención.</p> <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo archivo</p>
3. MÓDULO MEJORAMIENTO PRODUCTIVO	
Duración	Mínimo 7 horas
Formato	Talleres Teórico 10%, Practico 90%
Modo	Presencial (Grupal)
Temas	<ul style="list-style-type: none"> - Estructura de costos - Compra y costeo de insumos - Logística e inventarios - Capacidad de producción / Abastecimiento para el cumplimiento de las metas del micronegocio - Buenas prácticas del sector - Calidad y valor agregado del producto terminado.
Entregables:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hoja de ruta que contenga la siguiente información: <ul style="list-style-type: none"> - Estructura de costos - Compra y costeo de insumos - Logística e inventarios - Capacidad de producción / Abastecimiento para el cumplimiento de las metas del micronegocio - Buenas prácticas del sector - Calidad y valor agregado del producto terminado. 2. Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes. 3. Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores. 4. Informe que recopile los avances que tuvo el micronegocio en términos de este componente a raíz de la intervención <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo archivo</p>
4. MÓDULO INCLUSIÓN FINANCIERA	
Duración	Mínimo 7 horas
Formato	Talleres Teórico 10% -Practico 90%
Modo	Presencial (Grupal)
Temas	<ul style="list-style-type: none"> - Contabilidad del micronegocio - Estrategia de planeación financiera (Punto de equilibrio, plan de optimización de gastos y plan crecimiento de ingresos) - Gestión para préstamos o créditos. - Prácticas de ahorro. - Entidades otorgadoras de préstamos.

Entregables:	<ol style="list-style-type: none">1. Hoja de ruta que contenga la siguiente información:<ul style="list-style-type: none">- Contabilidad del micronegocio,- Estrategia de planeación financiera (Punto de equilibrio, plan de optimización de gastos y plan crecimiento de ingresos)- Gestión para préstamos o créditos.- Prácticas de ahorro.- Entidades otorgadoras de préstamos.2. Formato de asistencia debidamente firmado por los participantes.3. Registro fotográfico y en video de alta definición de las actividades realizadas con los emprendedores.4. Informe que recopile los avances que tuvo el micronegocio en términos de este componente a raíz de la intervención. <p>NOTA: los entregables producto de este módulo deberán ser consolidados en un solo archivo</p>
---------------------	---

B.1.2.2. FORMACIÓN EN HABILIDADES TRANSVERSALES

B.1.2.2.1 ACOMPAÑAMIENTO PSICOSOCIAL Y ENFOQUE DE GÉNERO

Es uno de los elementos de mayor relevancia en el proceso de acompañamiento del programa, este debe ser contemplado en la elaboración de la propuesta por parte del operador, con el objetivo de que el emprendedor integrante del micronegocio reciba este acompañamiento de manera transversal durante el desarrollo del programa. Adicional, los operadores deberán incluir en su propuesta una estrategia, en la que todos los micronegocios a su cargo reciban transferencia de conocimientos, en temas de enfoque de género que resalte las interrelaciones existentes entre los integrantes del micronegocio y los distintos roles que se les asignan.

En cuanto a las temáticas que se desarrollarán en el acompañamiento social, el operador deberá considerar al menos, las siguientes:

- Salud mental
- Resiliencia
- Resolución de conflictos
- Tejido Social
- Brindar apoyo psico-terapéutico, socio-terapéutico, herramientas y mecanismos de participación y concreción de acciones que contribuyan a facilitar la transición hacia procesos de restablecimiento socioeconómico.

En cuanto a las temáticas que se desarrollarán en el enfoque de género, el operador deberá considerar al menos, las siguientes:

- Perspectiva de género
- Derechos de igualdad
- Igualdad y equidad
- Rol de la mujer en el emprendimiento
- Deconstrucción de estereotipos

NOTA UNO: El acompañamiento psicosocial y el enfoque de género debe ir desde el inicio de esta fase hasta la finalización del programa y debe cumplir como mínimo 4 horas demostrables.

NOTA DOS: Este acompañamiento deberá incluir temas de enfoque de género, orientados al liderazgo económico y empoderamiento femenino. El acompañamiento debe estar orientado a facilitar el éxito del negocio en las relaciones empresariales, roles, toma de decisiones, manejo de conflictos, resiliencia y armonización con los proyectos de vida.

B.1.2.2.2 TRANSFERENCIA EN PROCESOS DE FORMALIZACIÓN

Los operadores deberán incluir en su propuesta una estrategia, en la que todos los micronegocios a su cargo reciban transferencia de conocimientos, en temas de formalización y sus múltiples dimensiones, la cual logre comunicar su relevancia en el funcionamiento y las oportunidades de crecimiento de su micronegocio, en las dimensiones que exponemos a continuación:

- Formalidad de entrada, relacionada con el cumplimiento de requisitos de procesos, roles y constitución de la empresa.
- Formalidad de insumos o factores de producción, referida a requisitos para el uso de la mano de obra (afiliación de trabajadores al Sistema de Seguridad Social) o para el uso del suelo.
- Formalidad de los procesos de producción y comercialización de bienes y servicios, en el que se encuentra el cumplimiento de normas sanitarias, reglamentos técnicos, regulaciones ambientales etc. requisitos necesarios para que el producto cumpla con las características para ser comercializado (código de barras, empaque y características iniciales para la comercialización)
- Formalidad tributaria, referida a las obligaciones de declarar y pagar impuestos. Estructura de costos, flujos de caja y manejo de cuentas básicas.

NOTA UNO: La transferencia de conocimiento en procesos de formalización debe ir desde el inicio de esta fase hasta la finalización del programa y debe cumplir como mínimo 4 horas demostrables.

B.1.2.2.3 TRANSFERENCIA EN SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

Los operadores deberán incluir en su propuesta una estrategia, en la que todos los micronegocios a su cargo reciban transferencia de conocimiento que les permita interiorizar la importancia de

implementar acciones de responsabilidad ambiental acorde al sector y realidades del micronegocio, tenga en cuenta algunas de las siguientes temáticas:

- Acciones de reducción y mitigación a la afectación del medio ambiente
- El papel de los recursos naturales y los servicios ecosistémicos en el bienestar humano
- Oportunidades económicas y la resiliencia social y ecológica
- Manejo de residuos

NOTA UNO: La transferencia de conocimiento en sostenibilidad ambiental debe ir desde el inicio de esta fase hasta la finalización del programa y debe cumplir como mínimo 4 horas demostrables.

B.1.2.3. CONDICIONES QUE DEBE CUMPLIR EL EMPRENDEDOR QUE HACE PARTE DEL MICRONEGOCIO EN ESTA ETAPA.

Los operadores seleccionados deberán comunicar de manera clara a los emprendedores que hacen parte del micronegocio las siguientes directrices del programa:

- Debe estar presente el o los representantes del micronegocio que ha sido seleccionados en la etapa1., en las jornadas de transferencia.
- El emprendedor que hace parte del micronegocio no debe superar el 25% de ausencia del total de las jornadas de transferencia programadas, este 25% será admisible; siempre y cuando el emprendedor que hace parte del micronegocio cumpla con las actividades propuestas por el operador para recuperar esta jornada de trabajo.
- Sí hay ausencia justificada y esta representa un tema de fuerza mayor, el emprendedor deberá acordar con el operador las actividades a realizar para avanzar en su programa de transferencia.
- El emprendedor que hace parte del micronegocio debe cumplir con las actividades o compromisos propuestos por el operador.

El emprendedor que hace parte del micronegocio que no cumpla con los ítems anteriores no podrá continuar en el programa, para esto, el operador notificará las causas e informará de manera inmediata a la interventoría designada por iNNpulsa Colombia.

NOTA UNO: Todo el material que sea usado por los operadores seleccionados en el marco del programa debe incluir los logos de iNNpulsa Colombia y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, para lo cual iNNpulsa Colombia, remitirá a los operadores seleccionados, los manuales de marca del patrimonio autónomo y de la entidad.

NOTA DOS: El operador deberá evidenciar en su propuesta como logrará comunicar en un lenguaje sencillo las habilidades duras y transversales propuestas en el marco del desarrollo del programa. Esto

mediante la presentación de herramientas y metodologías comunes a los asistentes, las cuales sean fáciles de replicar en cada micronegocio, sin necesidad de grandes inversiones y avanzados conocimientos. Todas las actividades y entregables derivados de la ejecución de esta etapa serán revisados y aprobados por la interventoría designada por **INNPULSA COLOMBIA**, para el desarrollo de este programa.

NOTA TRES: Si existiera alguna razón por la cual las partes no pudieran desplazarse y ésta fuera considerada, una causa de fuerza mayor, el diagnóstico y la transferencia de conocimientos contemplada en esta etapa, se podrán realizar de manera virtual, esto siempre y cuando, el operador verifique que el emprendedor cuenta con las herramientas y el conocimiento para realizar sesiones virtuales. Los operadores interesados en participar de este proceso deberán presentar la metodología de atención presencial y la metodología de atención virtual en caso de ser necesaria en el desarrollo de esta etapa.

NOTA CUATRO: Los operadores seleccionados por **INNPULSA COLOMBIA**, en caso de implementar metodologías virtuales, soportadas en casos de fuerza mayor, podrán presentar los entregables físicos de manera virtual y en caso de requerir listado de asistencia, el operador deberá acordar con la interventoría el mecanismo para guardar el soporte.

NOTA CINCO: Los operadores seleccionados deberán garantizar una transferencia de conocimiento de al menos 37 horas por micronegocio de acuerdo con la formación en habilidades duras y transversales.

B.2. ACTIVIDADES Y ENTREGABLES DE LA ETAPA 2.

B.2.1. ACTIVIDADES EN EL MARCO DE LA FASE 2 DE LA ETAPA.

1. Organizar y realizar jornadas de trabajo de acuerdo con las habilidades priorizadas a los emprendedores.
2. Realizar las actividades de logística para generar los espacios de trabajo, lugar, fecha, hora, desplazamiento de emprendedores, refrigerios, entre otros, en estricto cumplimiento de las medidas de bioseguridad vigentes.
3. Convocar a los emprendedores para la asistencia a los espacios de transferencia.
4. Preparar las actividades y el material necesario para la transferencia de conocimiento.
5. Iniciar los espacios de transferencia con la presentación de la metodología, el cronograma y los profesionales a cargo.
6. Realizar las transferencias de conocimiento de acuerdo con lo priorizado en la etapa de plan de reactivación y en concordancia con los entregables señalados en la **Tabla 6** de la presente invitación.
7. Generar un espacio de retroalimentación, que permita al operador identificar las principales falencias, logros, dificultades, en pro del aprendizaje del emprendedor.

B.2.2. ENTREGABLES

- Un documento en Word con una bitácora del acompañamiento psicosocial - enfoque de género, avance en la formalización y sostenibilidad ambiental, esta bitácora debe contar con los resultados de la intervención y acciones de mejora.
- Una hoja de ruta con la implementación de acciones que le permitan al emprendedor que hace parte del micronegocio ofrecer productos o servicios con un valor agregado diferencial o el mejoramiento en su proceso de atención o producción y avances en el cumplimiento de estándares mínimos de operación, esto con el objetivo de impulsar a los micronegocios hacia la sofisticación.

NOTA: Los operadores deberán tener en cuenta para esta etapa que los entregables correspondientes a habilidades duras de este programa se encuentran en la tabla **6** de los presentes términos de referencia.

2.2.3. ETAPA 3.

En esta etapa los operadores seleccionados tendrán como objetivo la conexión de los micronegocios con el mercado, esta conexión la realizarán por medio de la plataforma **“Compra lo Nuestro”** o la gestión de acuerdos y alianzas comerciales nuevos o el restablecimiento de las relaciones comerciales que resultaron afectadas.

Para desarrollar esta etapa, los operadores seleccionados, deberán realizar un cronograma en el cual los emprendedores conozcan las fechas de preparación y participación para llevar a cabo su inscripción y capacitación en **“Compra lo nuestro”** o la gestión con aliados comerciales o para el restablecimiento de las relaciones comerciales que resultaron afectadas, estas actividades deben ser planeadas desde la Etapa 2.

C.1 ACTIVIDADES DE LA ETAPA 3- CONEXIÓN CON EL MERCADO

Los operadores seleccionados, deberán implementar estrategias que permitan a los micronegocios conectarse con el mercado a través de las siguientes actividades:

Acompañar técnicamente a los micronegocios para que todos los aquellos vinculados avancen en la gestión de un acuerdo o alianza comercial o en el restablecimiento de relaciones comerciales que resultaron afectadas en al menos una de las siguientes formas:

- Acompañar técnicamente a los micronegocios para generar intenciones de compra
- Acompañar técnicamente a los micronegocios en busca de generar registros de ventas en aquellos micronegocios informales

- Acompañar a los micronegocios en la inscripción de la plataforma “Compra lo Nuestro” que permitan ampliar sus aliados comerciales en dos momentos:

a. PREPARACIÓN: Los operadores seleccionados deberán ayudar al emprendedor que hace parte del micronegocio a inscribirse en la plataforma “*Compra lo Nuestro*” para aquellos micronegocios que cumplan con los requisitos establecidos para ser parte de la plataforma, actividad que deberá desarrollar y verifica los operadores seleccionados.

b. PARTICIPACIÓN: Brindar apoyo en el manejo virtual de la plataforma, de manera que el emprendedor que hace parte del micronegocio a futuro pueda hacer uso de la plataforma sin la necesidad del acompañamiento del operador.

NOTA UNO: en el momento del registro de los micronegocios en la plataforma Compra lo Nuestro el operador seleccionado deberá tener en cuenta las condiciones de uso del sitio web y la política de tratamiento de información¹⁵

C.2 ENTREGABLES

Los operadores seleccionados deberán presentar los siguientes entregables correspondientes a la etapa 3:

- Soportes que den cuenta de las estrategias de conexión de mercado para cada uno de los micronegocios atendidos (intenciones de compra, registros de ventas (para el caso de informales), facturas, contratos, órdenes de compra, entre otros.
- Matriz de alianzas, acuerdos o relaciones comerciales reestablecidas con montos frente a expectativas de negocio generadas y ventas efectivas a la fecha de finalización de la intervención.
- Soporte del registro en la plataforma Compra lo Nuestro

Nota: se entenderá como soportes los siguientes: facturas, intenciones de compra, contratos, órdenes de compra, documentos que validen la inscripción de los micronegocios que cumplen los requisitos para participar en la plataforma “Compra lo Nuestro”.

2.2.4. ETAPA 4.

Los operadores seleccionados en el marco de esta convocatoria deberán garantizar que los micronegocios cumplan con los siguientes requisitos antes de iniciar esta etapa:

¹⁵ <https://compralonuestro.co/faq>

- **La aprobación de las horas mínimas establecidas en la transferencia de conocimiento**
- **El micronegocio debe estar constituido como persona natural, con registro mercantil o como persona jurídica y tal registro debe estar vigente, antes de finalizar la etapa 2.**

NOTA: Los micronegocios que no cumplan con los anteriores requisitos, no podrán continuar en el desarrollo del programa.

A continuación, realizaremos una descripción detallada de la **ETAPA 4**.

Gráfico 3. Componentes de la Etapa 4



En esta etapa se financiará la compra de capital productivo para el micronegocio, esta se realizará de acuerdo con los resultados del diagnóstico y plan de reactivación, los cuales reflejan las necesidades reales, brechas a cerrar y oportunidades comerciales, este ejercicio técnico permitirá definir el monto de las inversiones en activos productivos. En este sentido, se trata de establecer una inversión equitativa y proporcional, partiendo de esta información identificada. El plan de inversiones de estos activos será validado por la Interventoría, de manera que respondan a una necesidad clara del micronegocio y aporten en la generación de ingresos de este.

El operador deberá tener en cuenta para la capitalización un monto mínimo de un millón de pesos (\$1.000.000) por micronegocio.

2.2.4.1. DINÁMICA DE LA ETAPA 4.

Los operadores deberán tener en cuenta como mínimo las siguientes actividades para formular desarrollo de la Etapa 4 en su propuesta:

- **Construcción de fichas técnicas**

Los operadores seleccionados deberán tener en cuenta que en su propuesta técnica deberán incluir una propuesta de ficha técnica, para la posterior cotización de los equipos, insumos, inversiones en inventarios, materias primas, paquetes tecnológicos o certificaciones que necesita el micronegocio en el marco de este programa.

▪ **Cotización**

Para realizar el proceso de cotización, los operadores seleccionados deben como mínimo comparar 3 cotizaciones, de tal forma que, puedan elaborar un adecuado plan de inversión por micronegocio, validado por la interventoría.

NOTA UNO: Será una adecuada cotización técnica, aquella que cumpla con las especificaciones que sean adaptables al negocio, por ejemplo: las dimensiones del equipo (Que ingrese por la puerta que tiene disponible). Las condiciones eléctricas del lugar, si el equipo funciona a 110V o 220V, se privilegiará aquel que cumpla con lo instalado en el negocio, entre otras. Los operadores seleccionados también deberán tener en cuenta en la comparación técnica de las cotizaciones, aquellas que le generen un mayor ahorro en el consumo energético, de agua o gas al emprendedor. En el caso de ser un paquete tecnológico, los operadores deberán tener en cuenta los conocimientos que posee el emprendedor, para privilegiar aquella tecnología que sea acorde con las destrezas evidenciadas.

NOTA DOS. Las cotizaciones deben ser revisadas por la interventoría, quien deberá emitir un concepto y visto bueno aquellas que sean aprobadas deberán ser incluidas en los informes de ejecución solicitados por la interventoría a los operadores seleccionados para este programa.

▪ **Plan de inversión**

Una vez realizado el estudio de mercado es necesario que los operadores seleccionados inicien la construcción del plan de inversión de la mano del emprendedor, comparando lo identificado en el plan de reactivación, con lo que manifiesta el emprendedor que hace parte del micronegocio, sobre sus necesidades y generando acuerdos para lograr la construcción de un plan de inversión que logre que el micronegocio mejore sus condiciones iniciales para contribuir a su reactivación. El operador debe tener en cuenta que el plan de inversión debe estar orientado a los resultados del proceso de gestión comercial para garantizar cierre de brechas puntuales y previamente identificadas en las anteriores etapas. A continuación, se detalla los mínimos que debe contener el plan de inversión:

- Datos generales del micronegocio
- Capital productivo priorizado por micronegocio (Equipos, insumos, paquetes tecnológicos, certificaciones o registros, infraestructura)
- Brechas y necesidades de reactivación que ayuda a cerrar y atender.
- Oportunidad de negocio que ayuda a aprovechar (nueva o para el restablecimiento de una afectada).
- Descripción del capital productivo necesario (Ejemplo: Máquina fileteadora semiindustrial, que funcione a 120V, con puntada de seguridad, etc.)
- Justificación del capital productivo priorizado: en el cual se analice los resultados esperados en términos de ventas, incrementos de producción entre otros aspectos que contribuirán a

los micronegocios.

- Comparación de las cotizaciones (Valor y descripción de la oferta)

La interventoría será la encargada de verificar la pertinencia y la composición del plan de inversión con sus respectivas cotizaciones (al menos tres) y de emitir un concepto y visto bueno de cada plan de inversión. Una vez surtido este proceso el operador podrá continuar con los procesos de compra

Es importante que el operador tenga en cuenta la importancia de tener consolidados todos los planes de inversión, antes de iniciar el proceso de capitalización, de manera que pueda realizar un análisis general de todos los planes con el fin de garantizar una distribución equitativa de los recursos de capitalización, según las necesidades de cada micronegocio.

El operador debe sustentar las inversiones ante la interventoría y en caso de encontrarse planes de inversión artificialmente altos, activos innecesarios o mal sustentados, que vayan en perjuicio de los demás beneficiarios, no deberá aprobarse el plan y en caso de encontrarse controversias, deberán elevarse al comité técnico, según establecen los presentes términos.

NOTA UNO: En casos excepcionales en donde la interventoría y el operador seleccionado no lleguen a un acuerdo sobre la viabilidad en términos de precios de los planes de inversión se llevará a la instancia del comité técnico que estará conformado por representantes de **INNPULSA COLOMBIA** y **EL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO**, la citación a este comité deberá enviarse con cinco (5) días hábiles de anterioridad.

NOTA DOS: Los operadores seleccionados en el marco del programa, deberán presentar a la interventoría: El plan de inversión, cotizaciones y formato de revisión de compra debidamente diligenciado y la interventoría emitirá su concepto y visto bueno a iNNpulsa Colombia.

NOTA TRES: Es importante aclarar que el comité técnico, podrá realizar observaciones al plan de inversión presentado por los operadores seleccionados, pero el concepto y visto bueno de este estará a cargo de la interventoría designada por iNNpulsa Colombia para tal fin.

▪ **Compra**

Una vez que la interventoría emita visto bueno de los planes de inversión, los operadores seleccionados por **INNPULSA COLOMBIA**, se prepararán para iniciar el proceso de compra del capital productivo, este proceso de compra debe estar previamente autorizado por la interventoría del proyecto, para esto, los operadores seleccionados deberán presentar a la interventoría, el plan de inversión debidamente diligenciado con sus respectivas cotizaciones y una vez realizadas las compras los operadores deberán entregar soportes, facturas de compra a la interventoría, quien recopilará y revisará la totalidad de las facturas de las compras realizadas para cada micronegocio.

NOTA UNO: Los operadores seleccionados deberán garantizar que el capital productivo sea entregado en las instalaciones físicas del micronegocio, y la interventoría realizará esta validación.

NOTA DOS: Los operadores seleccionados deben asegurar que la compra y entrega de activos a los micronegocios finalice a más tardar en el mes siete (7) de la intervención, de manera que se garantice un (1) mes de seguimiento y acompañamiento al capital entregado por micronegocio asignado.

NOTA TRES: Si un micronegocio no utilizará el total del capital productivo asignado, los operadores seleccionados deberán realizar el reintegro respectivo de los recursos no utilizados a iNNpulsa Colombia.

▪ **Implementación y capacitación**

Los operadores seleccionados deben indicar en la propuesta presentada a **INNPULSA COLOMBIA**, cómo garantizarán la correcta instalación y puesta en marcha del capital productivo entregado a los micronegocios en el marco de este programa. Para lo cual, deben incluir en su propuesta la capacitación respectiva al emprendedor que hace parte del micronegocio. Para esto, se debe tener un lenguaje sencillo, de tal forma que el emprendedor que hace parte del micronegocio pueda operar sus equipos, manejar sus insumos, paquetes tecnológicos o hacer un adecuado uso de la infraestructura o registros.

2.2.4.2. ENTREGABLES EN EL MARCO DE LA ETAPA 4

1. Un documento consolidado que incluya:

- Matriz con los requerimientos de capitalización por cada micronegocio vinculado, que incluya los beneficios cuantitativos y cualitativos del activo o insumo a financiar para cada micronegocio.
- Plan de inversión
- Registro fotográfico, videos testimoniales.
- Recomendaciones de uso y buenas prácticas (BP) del capital entregado.

2. Acta de entrega por micronegocio del capital productivo entregado en el marco del programa.

NOTA: Los entregables producto de esta etapa, deberán ser consolidados en un solo archivo, que incluya los soportes mencionados como entregables para cada uno de los micronegocios.

2.2.5. ETAPA 5.

2.2.5.1 Actividades de seguimiento y acompañamiento

Los operadores seleccionados deberán realizar una etapa de seguimiento y acompañamiento a los micronegocios a su cargo por un tiempo de un (1) mes, para lo cual ofrecemos las siguientes recomendaciones para tener en cuenta en el desarrollo de su propuesta:

- El seguimiento será realizado por cada operador seleccionado a cada uno de los micronegocios acompañados y buscará identificar el estado del capital productivo y de las conexiones de mercado realizadas en las anteriores etapas del programa. Así mismo, se realizará la medición de avance del micronegocio, ingresos y demás relacionados con la intervención realizada en el marco del programa.
- El acompañamiento será realizado por los operadores seleccionados y su principal objetivo es la detección temprana de posibles amenazas u oportunidades, así mismo los operadores seleccionados, en compañía del emprendedor que hace parte del micronegocio se prepararán frente a estos posibles escenarios, generando alternativas de acción.
- Realizar un cronograma de visitas a los micronegocios a cargo en el marco del programa.
- Notificar la visita a los emprendedores.
- Realizar un análisis de ejecución después de intervención: este deberá incluir resultados técnicos de cada una de las etapas de la intervención.
- Recolectar las lecciones aprendidas, desafíos, oportunidades de mejora y videos en alta calidad de los emprendedores.

Para estas actividades el emprendedor que hace parte del micronegocio debe contar con:

- Tiempo para el seguimiento y el acompañamiento.
- Disposición para la atención de las visitas en su negocio.

a) Seguimiento y acompañamiento

Los operadores seleccionados deberán tener en cuenta, que, en el marco del programa, se realizará acompañamiento y seguimiento a los micronegocios, esta etapa durará un (1) mes por lo cual se realizará al menos una (1) visita de seguimiento presencial, en la cual se deberá documentar todo tipo de hallazgos, tanto de carácter técnico, como de carácter financiero.

En esta etapa los operadores seleccionados recolectan, procesan y registran la información del micronegocio, que permita comparar con la caracterización realizada en la etapa 1 del para identificar fortalezas, mejoras y debilidades del micronegocio. Es importante que el operador seleccionado haga una comparación entre la información recolectada en la Etapa 1 y los avances y resultados obtenidos al momento de esta etapa de seguimiento.

NOTA: Los operadores seleccionados deberán avisar a los emprendedores con 3 días hábiles de anticipación, la visita que realizarán de seguimiento y acompañamiento, esto con el fin de que el emprendedor que hace parte del micronegocio pueda organizar su operación y atender la visita.

b) Cierre

Al finalizar la fase de seguimiento y acompañamiento, los operadores seleccionados deben realizar la medición final de indicadores, generar un análisis de los datos recolectados, recoger las lecciones aprendidas, los hallazgos, los videos inspiradores de los emprendedores que hacen parte de los micronegocios, los casos de éxito del programa y recomendar a **INNPULSA COLOMBIA** las acciones que le permitan mejorar los resultados de la intervención del programa.

2.2.5.2 ENTREGABLES EN EL MARCO DE LA ETAPA 5

- Documento que consolide la medición final de indicadores, generar un análisis de los datos recolectados, lecciones aprendidas, los hallazgos, los videos inspiradores de los emprendedores, los casos de éxito del programa y recomendaciones a INNPULSA COLOMBIA.
- La batería de indicadores con línea base y resultados encontrados de los micronegocios a su cargo.
- Tablero de control tipo semáforo de los micronegocios a su cargo, que permita identificar los avances y posibles riesgos de cada uno de los micronegocios.

2.3. MEDICIÓN DE INDICADORES POR MICRONEGOCIO

INNPULSA COLOMBIA con el objetivo de llevar una adecuada medición de los indicadores del programa a lo largo de su ejecución, diseñó una batería que permitirá conocer el resultado de la intervención y evaluar las posibles mejoras. Los operadores seleccionados deberán capturar la información al inicio de la etapa 2 en la fase del plan de reactivación (se recogerá la línea base) y compararla con información levantada en la etapa 5 de seguimiento y acompañamiento, para la entrega de los resultados finales del programa.

NOTA UNO: La batería que mostramos a continuación, no representa un indicador de resultado asociado a una meta, pero si, servirá para la captura de información que facilite la toma de decisiones en cuanto a diseño, mejora metodológica y evolución de los micronegocios.

1. INCREMENTO DEL ÍNDICE DE LIQUIDEZ DEL MICRONEGOCIO

$$IL_N = \left(\frac{\text{Ingreso por ventas}}{\text{Egresos del negocio}} \right)$$

IL_N = Índice de liquidez del micronegocio

Interpretación: El cociente debe ser superior a 1, evidenciando que los ingresos generados en el micronegocio cubren los gastos del micronegocio

2. VARIACIÓN PORCENTUAL DE LAS VENTAS TOTALES POR MICRONEGOCIO

$$\left[\sum_{t+1} \text{Ventas totales en pesos} - \sum_{t1} \text{Ventas totales en pesos} \right] \\ / \sum_{t1} \text{Ventas totales en pesos}$$

Interpretación: Variación porcentual de las ventas Sumatoria de Ventas totales del periodo actual en pesos.

3. NIVEL DE OCUPACIÓN MÍNIMO

$$\left[\sum_{t+1} \text{Empleos formales e informales del micronegocio} \right. \\ \left. - \sum_{t1} \text{Empleos formales e informales del micronegocio} \right] \\ / \sum_{t1} \text{Empleos formales e informales del micronegocio}$$

Interpretación: orientado a medir cuántas personas mantienen su trabajo formal o informal a raíz del fortalecimiento de los micronegocios. Contemplando el nivel de ocupación global durante la pandemia, comparado con el nivel de ocupación al finalizar la intervención. Esto teniendo en cuenta que la disminución en los niveles de ocupación es uno de los mayores efectos negativos relacionados con la implementación de medidas de contención del contagio de COVID.

T+1: Se refiere al momento después de la intervención.

T: se refiere al momento de inicio de la intervención.

4. TASA DE FORMALIDAD

$$TF = \left(\frac{E_{fp}}{T_{pp}} \right) * 100$$

TF= Tasa de formalidad

E_{fp} = Micronegocios que avanzaron en formalización

T_{pp} = Total de micronegocios que participó en el programa

Interpretación: el XX% del total de la población que participó en el programa corresponde a personas formales.

5. GENERACIÓN DE INGRESOS

Mide el avance acumulado a una fecha determinada, pero destaca el esfuerzo de las entidades por aumentar sus resultados respecto a la línea base. Centra su atención en la medición del avance entre el punto de partida (línea base) y el punto esperado de llegada (meta).

% Ingresos aumentados

$$\Delta\%I = \left(\frac{I_{\text{año } t+1} - I_{\text{año } t}}{I_t} \right) * 100$$

$\Delta\%I$ = Variación porcentual de los ingresos del micronegocio

$I_{\text{año } t+1}$ = Ingresos generados después de recibir la intervención del programa

$I_{\text{año } t}$ = Ingresos registrados en el momento de ingresar al programa

Interpretación: Se ha aumentado en un XX% los ingresos del micronegocio, con respecto a los registrados al iniciar el programa.

6. NÚMERO DE EMPRENDEDORES QUE RECIBIERON FORMACIÓN O IMPLEMENTARON PRACTICAS RELACIONADAS CON SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL

Mide el avance que los emprendedores recibieron formación o llevaron a cabo prácticas relacionadas con la sostenibilidad ambiental, la relación debe ser mayor a 1, evidenciando avance significativo en la formación o implementación de prácticas de sostenibilidad ambiental.

$$ASA = \frac{\sum_{t+1} \text{Emprendimientos con formación recibida en SA}}{\sum_t \text{Emprendimientos con un conocimiento mínimo en SA}}$$

ASA = Avance sostenibilidad ambiental del emprendimiento

Interpretación: la relación debe ser mayor a 1, evidenciando avance significativo en la formación o implementación de prácticas de sostenibilidad ambiental.

7. NÚMERO DE MICRONEGOCIOS QUE AVANZARON EN INCLUSIÓN DIGITAL O COMERCIALIZACIÓN ELECTRÓNICA

Mide el avance que los emprendedores recibieron formación o llevaron a cabo un avance en la inclusión digital o comercialización electrónica en sus micronegocios.

$$MID = \frac{\sum_{t+1} \text{Micronegocios que implementaron estrategias de inclusión digital}}{\sum_t \text{Micronegocios que no implementaron estrategias de inclusión digital}}$$

MID= Micronegocios con inclusión digital

Interpretación: la relación debe ser mayor a 1, evidenciando avance en inclusión digital o comercialización electrónica. Se tendrá en cuenta como mínimo lo siguiente en la inclusión digital:

1. Uso de dispositivos electrónicos
2. Tenencia del internet en su micronegocio
3. Tenencia del uso de teléfono celular
4. Tenencia del uso de página web.

8. NÚMERO DE MICRONEGOCIOS QUE AVANZARON EN EL CUMPLIMIENTO DE ESTÁNDARES MÍNIMOS DE OPERACIÓN.

Mide el avance que los emprendedores recibieron en el cumplimiento de estándares mínimos de operación de acuerdo con su actividad económica.

$$MCEMO = \frac{\sum_{t+1} \text{Micronegocios que avanzaron en estándares mínimos de operación}}{\sum_t \text{Micronegocios que no avanzaron en estándares mínimos de operación}}$$

MCEMO = Micronegocios con el cumplimiento de estándares mínimos de operación

Interpretación: la relación debe ser mayor a 1, evidenciando avance en los estándares mínimos de operación, de acuerdo con la actividad económica.

CAPITULO III – REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN

CONDICIONES PARA PARTICIPAR EN LA CONVOCATORIA

3.1 COBERTURA GEOGRÁFICA

El programa **de Reactivación Económica** atenderá micronegocios a lo largo del territorio nacional (se priorizarán aquellos ubicados en municipios PDET), es por ello, que los operadores interesados en participar de esta convocatoria deben estar en la capacidad de realizar esta atención.

3.2 QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES

- **Persona Jurídica Nacional** con mínimo cinco (5) años de constitución e inscripción en la cámara de comercio o autoridad competente a la fecha de la presentación de la propuesta, con mínimo 3 años de experiencia en servicios de desarrollo productivo y/o empresarial en atención a población en condición de vulnerabilidad y/o Víctimas del conflicto armado por desplazamiento forzado.
- **Persona jurídica extranjera.** Podrán participar en esta invitación las sociedades extranjeras en Colombia, cuando el proponente tenga una sucursal con mínimo cinco (5) años de constitución e inscripción en Colombia, con mínimo 3 años de experiencia en servicios de desarrollo productivo y/o empresarial en atención a población en condición de vulnerabilidad y/o Víctimas del conflicto armado por desplazamiento forzado en Colombia

NOTA UNO: No podrán ser proponentes aquellas personas jurídicas que hayan contratado con INNPULSA COLOMBIA o FIDUCOLDEX y cuyos contratos hayan sido terminados anticipadamente por incumplimiento contractual. Así mismo, tampoco podrán presentar ofertas quienes tengan controversias jurídicas pendientes por definir con dichas entidades.

NOTA DOS: El proponente seleccionado debe estar en la disponibilidad de iniciar y ejecutar el objeto del contrato de acuerdo con las condiciones acordadas por Fiducoldex S.A quien actúa como vocera y administradora de INNPULSA COLOMBIA.

NOTA TRES: Para la presente invitación no se aceptarán propuestas que se presenten en la modalidad de Consorcios y/o uniones temporales.

3.3 NO PODRÁN SER PROPONENTES

- Personas naturales actuando a título personal ni de terceros.
- Entidades públicas de cualquier naturaleza, exceptuando las universidades públicas.

3.4 CAPACIDAD FINANCIERA DE LOS PROPONENTES

Contar con un sistema contable debidamente auditado por Contador o Revisor Fiscal, estos últimos según se indique en el certificado de existencia y representación legal del proponente. Se tendrán en cuenta los siguientes requisitos:

- No encontrarse en proceso de intervención y/o liquidación, ni en reorganización.
- Aportar toda la documentación requerida en esta convocatoria.

- Contar con la capacidad financiera para ejecutar la propuesta. Dicha capacidad se calculará con base en el análisis de los Estados Financieros del último año fiscal exigible y contemplará el cálculo de los siguientes indicadores:
 - a. **Endeudamiento de corto plazo:** Pasivo corriente / Total (Pasivo + Patrimonio) no debe ser superior al ochenta por ciento (80%).
 - b. **Razón de liquidez:** Activo Corriente / Pasivo corriente, debe ser mayor o igual a uno (1).
 - c. **Capital de trabajo:** Activo corriente – Pasivo corriente no debe ser menor del valor total de contrapartida aportado.
 - d. Contar con un sistema contable debidamente auditado por Contador o Revisor Fiscal.

3.5 DURACIÓN DEL PROGRAMA

La duración de la ejecución del programa será de **OCHO (8) MESES**. Contados a partir de la suscripción del acta de inicio.

3.6. CANTIDAD DE PROPUESTAS POR PROPONENTE

Para efectos de la presente convocatoria se viabilizará una (1) propuesta por proponente. La propuesta debe atender al menos trescientos (300) micronegocios del perfil indicado en el literal A.2.1. en estos Términos de Referencia.

NOTA: En caso de que del total de propuestas recibidas no cumplan con los criterios establecidos en los presentes términos de referencia para elegir hasta cinco (5) propuestas, se elegirán mínimo tres (3) para la implementación del programa. En caso de que solo resulten tres (3) proponentes seleccionados estos deberán tener la capacidad de atender hasta 500 micronegocios.

3.7. MICRONEGIOS BENEFICIARIOS/USUARIOS FINALES

Los emprendedores beneficiarios de este programa serán aquellos seleccionados en la etapa 1 del programa, que cumplan el requisito de composición de víctima (personas víctimas del conflicto por desplazamiento forzado, que se encuentren en el registro único de víctimas) Y **EL PERFIL DEL MICRONEGIOS** que cuenten con: potencial de crecimiento o sostenibilidad en el mercado, operación comercial, validación comercial del negocio, establecimiento comercial.

Los usuarios finales deben cumplir con los requisitos establecidos en el numeral **A.2. POSTULACIÓN DE LOS MICRONEGIOS**.

Tipos de negocios a vincular:

- **Principalmente negocios agroindustriales o relacionados con la comercialización de dichos productos como:** Heladerías, fruterías, carnicerías, panaderías, charcuterías, ,

carnicerías, restaurantes, negocios de venta de comidas rápidas, procesadoras de embutidos, pesqueras, clasificadoras, comercializadores y procesadoras de frutas, legumbres, tiendas y negocios especializados en jugos, lácteos y derivados (leche, bebidas lácteas, quesos, yogures, entre otros), helados, conservas, dulces, procesamiento y conservación de miel, entre otros.

- **Actividades económicas como:** Elaboración de productos alimenticios, procesamiento y conservación de carne, pescado, crustáceos y moluscos, procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos, procesamiento y conservación de pescados, crustáceos y moluscos, procesamiento y conservación de frutas, legumbres, hortalizas y tubérculos, elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal, elaboración de productos lácteos, elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón, elaboración de productos de molinería, elaboración de almidones y productos derivados del almidón, elaboración de productos de café, trilla de café, descafeinado, tostión y molienda del café, otros derivados del café, elaboración de panela, elaboración de otros productos alimenticios, elaboración de productos de panadería, elaboración de cacao, chocolate y productos de confitería, elaboración de macarrones, fideos, alcuzczuz y productos farináceos similares, elaboración de otros productos alimenticios n.c.p, elaboración de bebidas, destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas, elaboración de bebidas fermentadas no destiladas, elaboración de bebidas no alcohólicas, producción de aguas minerales y de otras aguas embotelladas, entre otros.
- **Otros negocios de los sectores comercio y servicios tales como:** Peluquerías, spas, servicios de belleza, papelerías, ferreterías, lavanderías, reparación de electrodomésticos, comercio de productos de belleza, droguerías, misceláneas y otro tipo de comercio al por menor diferente a las tiendas de barrio y los supermercados.

No se incluyen negocios como: tiendas de barrio, supermercados, elaboración y venta de artesanías, confecciones, turismo (hoteles y agencias de viaje).

3.8. RESULTADOS Y META

iNNpulsas Colombia por medio del desarrollo de este programa busca fortalecer 1500 micronegocios, los cuales deberán estar conformados por al menos 2.100 personas víctimas de desplazamiento forzado. Los operadores seleccionados en el marco de esta convocatoria deberán:

- a) Cumplir con estipulado en el numeral 2.2.1 ETAPA 1. correspondientes a las actividades y entregables de La etapa 1.
- b) Cumplir con estipulado en el numeral 2.2.2. ETAPA 2. correspondiente a las actividades y entregables de la etapa 2.
- c) Cumplir con lo estipulado en el numeral 2.2.3. ETAPA 3. correspondiente a las actividades y

entregables de la etapa 3.

- d) Cumplir con lo estipulado en el numeral 2.2.4. ETAPA 4. correspondiente a las actividades y entregables de la etapa 4
- e) Cumplir con lo estipulado en el numeral 2.2.5 ETAPA 5. correspondiente a las actividades y entregables de la etapa 5

NOTA UNO: Los operadores seleccionados deberán garantizar que los micronegocios terminarán satisfactoriamente el programa, en caso de tener un retiro, los operadores seleccionados deberán remitirse a iNNpulsas Colombia a través de la interventoría asignada a este programa, para realizar el respectivo reemplazo del micronegocio.

NOTA DOS: Los operadores seleccionados deben cumplir con todo lo señalado en cada una de las etapas del programa.

CAPITULO IV-ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA

4.1. PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA

INNPULSA COLOMBIA cuenta con un presupuesto total para la ejecución del programa de **DIEZ MIL TRESCIENTOS SESENTA Y CUATRO MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA MIL DOSCIENTOS VEINTIÚN PESOS M/CTE (\$10.364.290.221)** Este presupuesto se distribuirá en partes iguales según el número de operadores que se seleccionen en el marco de la presente convocatoria.

NOTA UNO: Del total del presupuesto mencionado anteriormente se destinará un monto de **SEIS MIL NOVECIENTOS CINCUENTA Y CUATRO MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA MIL DOSCIENTOS VEINTIÚN PESOS M/CTE (\$ 6.954.290.221)** para la capitalización de los 1500 micronegocios.¹⁶ Este presupuesto se distribuirá en partes iguales según el número de operadores que se seleccionen en el marco de la presente convocatoria, por lo que cada operador tendrá una bolsa de recursos exclusiva para la capitalización.

NOTA DOS: Los recursos del programa deberán manejarse en una cuenta corriente destinada específicamente para este propósito.

4.2. PORCENTAJE Y MONTOS MÁXIMOS DE COFINANCIACIÓN

¹⁶ En el escenario en que no se logre elegir cinco (5) operadores, los 1500 micronegocios por atender serán distribuidos de manera igualitaria en mínimo tres (3) operadores. De esta distribución se debe garantizar que al menos 2.100 personas víctimas de desplazamiento forzado estén vinculadas a los micronegocios.

El porcentaje máximo de cofinanciación de esta convocatoria por operador será del **NOVENTA POR CIENTO (90%) DEL VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA.** En el caso de quedar seleccionados 5 operadores el monto máximo de cofinanciación por propuesta es de hasta **DOS MIL SETENTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y OCHO MIL CUARENTA Y CUATRO PESOS M/CTE (\$2.072.858.044),**

4.3. RECURSOS DE CONTRAPARTIDA

Todas las propuestas deben incluir recursos de contrapartida que deben ser aportados por el operador, ya sea financiado, con recursos propios o con recursos provenientes de otras entidades públicas o privadas.

El porcentaje mínimo de contrapartida del operador será del DIEZ POR CIENTO (10%) DEL VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA.

El 50% de la contrapartida debe ser en efectivo y el otro 50% en especie. Los aportes de contrapartida se sustentarán con pagos demostrables en documentos contables (contratos, facturas, comprobantes de pago, entre otros) de acuerdo con las especificaciones del rubro y servicios correspondientes y deberán realizarse dentro del periodo de ejecución de la propuesta.

4.4. RUBROS COFINANCIABLES

Los siguientes son los rubros que se podrán cofinanciar con los recursos del programa:

R01 – PAGO DE RECURSO HUMANO Y ATENCIÓN PERSONALIZADA A LOS USUARIOS FINALES: Honorarios de personas naturales o jurídicas que presten servicios orientados a la atención personalizada de los emprendedores/usuarios finales seleccionados en el marco del programa y orientados al cumplimiento del objeto de la presente convocatoria.

Los operadores seleccionados deben tener en cuenta que la asignación del director y de todo el recurso humano contemplado en la propuesta debe ser coherente con las actividades contempladas y debe estar acorde con los precios de mercado.

En la descripción del equipo ejecutor (personas naturales y jurídicas), los operadores deben presentar el PERFIL MÍNIMO requerido para contratar TODAS las actividades necesarias para el desarrollo del proyecto.

R02 – HONORARIOS Y COSTOS ASOCIADOS A LA CAPACITACIÓN: Entendida como el proceso de formación grupal requerido por los emprendedores beneficiarios/Usuarios finales para el desarrollo del objeto de esta convocatoria. **Este rubro no podrá exceder el diez por ciento (5%) de la cofinanciación del proyecto,** y se pueden incluir únicamente honorarios de personales naturales o jurídicas y transporte del equipo ejecutor.

R03 – REPRODUCCIÓN DE MATERIAL DIDÁCTICO para las capacitaciones y asistencias técnicas, acorde con el número de emprendedores beneficiarios/usuarios finales del proyecto. Este rubro también contemplará el material requerido para la sistematización del proyecto y asegurar la gestión del conocimiento, esto hace referencia a toda la documentación relacionada con la ejecución del proyecto; por ejemplo: las lecciones aprendidas, casos de éxito, entre otros.

El rubro R03- REPRODUCCIÓN DE MATERIAL DIDÁCTICO no podrá superar el 1 % del valor total de la propuesta

R04 – AUXILIO PARA LA ATENCIÓN DE LOS USUARIOS FINALES: Se refiere a los gastos asociados a refrigerios y transporte necesarios para que los emprendedores beneficiarios/usuarios finales asistan a las capacitaciones o espacios de activación de la demanda.

El rubro R04- AUXILIO PARA LA ATENCIÓN DE LOS USUARIOS FINALES no podrá superar el 5 % del valor total de la propuesta.

A continuación, se describen los rubros a financiar a los emprendedores que superaron las etapas 1 y 2 y cumplen con los requisitos en el marco de este programa:

R05– REGISTROS, PERMISOS Y CERTIFICACIONES: Requeridos para el cumplimiento de la normatividad o ingreso a nuevos mercados; tales como registros, permisos y acceso a certificaciones que tengan relación directa con el producto o servicio. Por ejemplo: INVIMA, licencias ambientales, dictamen técnico ambiental, registro ICA y registro de propiedad intelectual ante la Superintendencia de Industria y Comercio, entre otras

R06 – INSUMOS, MATERIALES E INVENTARIOS: Requeridos por los emprendedores beneficiarios/usuarios finales para el fortalecimiento de su sistema de transformación y/o comercialización, que estén relacionados con su actividad productiva y que los operadores consideren como un activo priorizado para su negocio y acorde con el objetivo del programa.

R07- MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENCERES: Requeridos por los emprendedores beneficiarios/usuarios finales de este programa, para el adecuado funcionamiento del micronegocio, Este ítem contempla la compra de equipos, máquinas y dispositivos.

NOTA 1: Toda la maquinaria y equipo comprado con recursos del programa deberá ser asegurado contra pérdidas, robos o daños materiales que puedan sufrir por cualquier causa. Los gastos de pólizas para el cubrimiento de los activos entregados a los micronegocios se podrán aceptar como contrapartida.

En todo caso el operador deberá responder directamente a **INNPULSA COLOMBIA** durante la ejecución del proyecto, por el uso inadecuado, pérdidas o robos de la maquinaria y equipo comprada para el Usuario final con el proyecto.

Al finalizar el proyecto los activos deberán ser entregados a los Usuarios finales para ello, el operador deberá indicar en su propuesta como será la transferencia a los Usuarios Finales de los bienes que adquiera.

R08 -PAQUETE TECNOLÓGICO: Requeridos por los emprendedores beneficiarios/usuarios finales de este programa, Incluye la compra de paquetes tecnológicos, software contable o de administración de MiPymes entre otros, que faciliten el seguimiento y operación de estos micronegocios.

R09- PAGO DE ADECUACIONES DE INFRAESTRUCTURA: Aquellas necesarias para la implementación de procesos, certificaciones, normas técnicas, y demás mejoras para la operación del micronegocio.

NOTA: Solo se apoyarán pagos en adecuaciones de infraestructura a aquellos micronegocios cuenten con el certificado de que son propietarios del bien inmueble en donde se opera el micronegocio. El dinero destinado para el capital productivo que no sea utilizado por los operadores seleccionados deberá ser devuelto a INNPULSA COLOMBIA, según las indicaciones de la interventoría.

NOTA UNO: La maquinaria, equipo, paquetes tecnológicos, adecuaciones de infraestructura, insumos y/o registros que sean financiados dentro de este programa le pertenecerán al emprendedor del micronegocio que haya superado las anteriores etapas del programa.

NOTA DOS: Los emprendedores beneficiarios deben garantizar el buen uso y mantenimiento de equipos, paquetes tecnológicos, adecuaciones de infraestructura, insumos y registros adquiridos en el marco del programa. Este buen uso será verificado por los operadores seleccionados durante las visitas de seguimiento realizadas al micronegocio y posterior a esto, INNPULSA podrá solicitar información al emprendedor que hace parte del micronegocio por un periodo de 3 años posterior a la terminación del seguimiento y acompañamiento de este programa.

NOTA TRES: El emprendedor que hace parte del micronegocio debe disponer de tiempo para que los operadores seleccionados realicen la transferencia de conocimiento para el uso de los activos adquiridos.

NOTA CUATRO: Los operadores seleccionados deberán entregar al emprendedor que hace parte del micronegocio las facturas y documentación necesaria para una eventual gestión de garantía de los activos entregados.

R10 –COSTOS ASOCIADOS AL DESARROLLO DEL PROGRAMA EN UN ESCENARIO VIRTUAL: Se refiere a los costos asociados a la implementación de la metodología virtual relacionados con herramientas y/o plataformas tecnológicas, necesarias para la virtualización del programa.

NOTA UNO: Este rubro solo aplicará en el caso en que la ejecución de las actividades no se pueda dar en un escenario de normalidad.

R11 – COSTOS ASOCIADOS A LA IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN: Se refiere a los costos de inscripción en plataformas comerciales, alquiler de stands, ruedas de negocios presenciales o virtuales, requeridos para la participación de los usuarios finales del proyecto en eventos comerciales, institucionales o especializados del sector, a los que asistan en calidad de expositor. Adicionalmente se podrá incluir en este rubro el material publicitario, muestras de producto, mercado electrónico, gastos de logística para la participación de los usuarios en los eventos mencionados. Este rubro no podrá exceder el quince por ciento (15%) de la cofinanciación del proyecto.

NOTA UNO: Es importante aclarar que este rubro corresponde únicamente a un beneficio otorgado al micronegocio, y no corresponderá en ningún momento a gastos de funcionamiento del operador.

NOTA DOS: En caso de que las actividades de conexión con el mercado se desarrollen en un contexto de emergencia sanitaria los operadores deberán tener en cuenta las diferentes disposiciones y lineamientos señalados por las autoridades locales y nacionales relativas a protocolos a implementar en virtud de la pandemia Covid-19.

4.5. RUBROS NO COFINANCIABLES

No se cofinanciará la ejecución de actividades diferentes a las mencionadas en el anterior numeral, en particular las siguientes:

1. Estudios y/o diagnósticos de mercado.
2. Transferencias en habilidades duras que no estén contenidas en la descripción del programa.
(2.2.2. ETAPA 2.)
3. Capacitación del equipo ejecutor.
4. Actividades de promoción, socialización o divulgación de la propuesta a una población diferente a los usuarios seleccionados por iNNpulsa en la primera etapa del programa.
5. Estudios de aprobación de crédito o asesoría para diligenciar solicitudes de crédito.
6. Construcción de bases de datos.
7. Estudios y ejercicios de prospectiva tecnológica e industrial.
8. Estudios de caracterización de cadenas productivas.
9. Investigación básica, pura o fundamental.
10. Publicaciones con fines comerciales como manuales, libros, etc.
11. Pago de pasivos (capital e intereses), pago de dividendos y aumento del capital social de la empresa.
12. Adquisición de materia prima, maquinaria y equipo NO determinantes para el micronegocio.
13. Adquisición de terrenos, construcciones y edificios.
14. Inversiones en bienes de capital no determinantes para la propuesta.

15. Inversiones en otras empresas y en plantas de producción.
16. Compra de acciones, de bonos, de derechos de empresas y de otros valores mobiliarios.
17. Instalaciones llave en mano
18. Adecuaciones o reparaciones físicas o locativas No determinantes para el micronegocio.
19. Subsidios de subsistencia o salarios para el empresario y sus empleados.

4.6. RUBROS DE CONTRAPARTIDA

4.6.1. RUBROS DE CONTRAPARTIDA EN EFECTIVO Y/O ESPECIE

Como contrapartida en efectivo se aceptan los rubros establecidos como cofinanciables en el numeral **4.4 "RUBROS COFINANCIABLES"** y los siguientes:

EF01- Gastos de legalización del contrato de cofinanciación como pólizas y gastos de pólizas contra pérdidas, daños y robos, necesarios para el aseguramiento de activos cofinanciados.

EF02- El Impuesto al Valor Agregado IVA generado por la adquisición que haga el contratista de bienes o servicios con cargo a los recursos de cofinanciación y/o contrapartida aprobados para el desarrollo del proyecto.

EF03- El impuesto a las transacciones financieras del cuatro por mil (4 por mil) que se cause por virtud del uso de los recursos efectivamente entregados en cofinanciación durante el plazo de ejecución del proyecto.

EF04- Gastos de transporte y manutención del equipo executor directamente relacionados con la ejecución del proyecto.

NOTA 1: Los recursos de contrapartida no podrán ser aportados total o parcialmente por personas naturales. Los operadores seleccionados deberán aportar recursos de contrapartida, en cuyo caso deberá presentar el **Certificado de Contrapartida y origen de recursos (Anexo No 2.)**, de acuerdo con lo establecido en la presente convocatoria. La contrapartida podrá ser en especie y en efectivo con pagos demostrables en documentos contables (contratos, facturas, comprobantes de pago, y constancia de transacción) con las especificaciones del rubro y servicio. Estos deberán cumplirse dentro del periodo de ejecución del proyecto. En todo caso sin perjuicio del apalancamiento financiero que lleguen a tener Los operadores seleccionados para realizar el aporte de la contrapartida, la relación contractual será con éstos directamente. En consecuencia, serán los operadores seleccionados quienes responderán íntegramente por la ejecución del contrato y por el aporte de la respectiva contrapartida.

NOTA DOS: Cuando los recursos de contrapartida en efectivo sean aportados por los Entes Territoriales (Alcaldías y Gobernaciones) y entidades públicas del orden nacional, se debe adjuntar el Certificado de Disponibilidad Presupuestal - CDP, suscrito por el ordenador del gasto, el cual debe

especificar el nombre de la propuesta. No obstante, cualquier clase de entidad pública podrá apoyar el proyecto a través de recursos de contrapartida en efectivo, en ningún caso mayores al 50% del aporte de contrapartida en efectivo por los operadores seleccionados

4.7. OTROS ASPECTOS DE LA COFINANCIACIÓN

No se cofinanciarán aquellas propuestas que contengan actividades que estén siendo previamente cofinanciadas con recursos públicos operados por **INNPULSA COLOMBIA** o por otras entidades públicas o privadas, para los mismos usuarios finales y con el mismo objeto.

Si el costo real de la propuesta, una vez concluido este, excede el presupuesto inicialmente presentado, será responsabilidad de los operadores seleccionados asumir la diferencia, garantizando el cumplimiento de las actividades y objetivos de la propuesta.

Así mismo, si el costo real de la propuesta es menor al presupuesto inicialmente presentado, una vez concluido este, los operadores seleccionados deberán reintegrar a **INNPULSA COLOMBIA** el monto de los recursos de cofinanciación no ejecutados.

CAPITULO V-MECÁNICA DE LA CONVOCATORIA

MECANICA DE LA PROPUESTA

El proceso de presentación y evaluación de la presente invitación se llevará a cabo de la siguiente manera:

- I. Etapa de Elegibilidad: Las propuestas que se hayan presentado dentro de los tiempos establecidos en el CRONOGRAMA, serán evaluadas mediante el análisis de elegibilidad del proyecto según lo establecido en estos términos de invitación. Aquellas propuestas que cumplan esta fase pasarán a la evaluación de viabilidad.
- II. Etapa de Viabilidad: Corresponde a la evaluación integral de las propuestas que hayan sido declaradas ELEGIBLES, de acuerdo con el análisis anterior.

La evaluación de viabilidad será realizada por un comité de expertos, que será designado para tal fin por INNPULSA COLOMBIA o por quien este determine y realizará la evaluación con los criterios descritos en los presentes términos de invitación.

Como parte de esta etapa de evaluación se contempla que el proponente realice la sustentación de su propuesta, para lo cual, INNPULSA informará a los proponentes la fecha y hora de la sustentación, la cual podrá ser presencial o virtual de acuerdo con lo determinado por INNPULSA.

El proceso de evaluación será ejecutado por la entidad evaluadora que iNNpulsa

Colombia designe para este fin.

- III. Notificación de resultados: Los resultados de la evaluación de elegibilidad y viabilidad serán publicados en la página web de INNPULSA COLOMBIA www.innpulsacolombia.com.

5.1 DOCUMENTACIÓN PARA PRESENTAR EN LA PROPUESTA

Los proponentes deberán enviar al correo electrónico info@innpulsacolombia.com los siguientes archivos adjuntos (no en forma de enlace a un almacenamiento externo), de manera individualizada identificando el documento con el nombre que corresponda, el correo debe contener todos documentos adjuntos, los cuales no pueden superar en conjunto 20 MB de tamaño, ya que en tal caso pueden ser rechazados por el servidor de correo.

Los documentos deben ser:

- **Certificado de existencia y representación legal o documento equivalente con vigencia no superior a 30 días**, expedido por la Cámara de Comercio correspondiente o autoridad competente. (Si el representante legal tiene alguna limitación en su capacidad para presentar la propuesta, debe contar con las autorizaciones de acuerdo con los estatutos de la sociedad.)
- **Certificaciones donde el proponente demuestre la experiencia exigida en el numeral 3.2 QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES.**

NOTA UNO: La certificación puede ser remplazada por la copia del contrato, siempre y cuando también se anexe la respectiva acta de recibo y/o acta de liquidación, debidamente suscrita por el interventor y/o la entidad contratante, que en conjunto cumplan con los contenidos y requisitos establecidos en estos términos de referencia.

NOTA DOS: No se aceptan auto certificaciones para acreditar la experiencia.

- **Copia del RUT (Registro Único Tributario):** Este certificado es expedido por la Dirección General de Impuestos Nacionales. En él ha de consignarse claramente el NIT del proponente y estar actualizado de conformidad con la normatividad vigente.
- **Copia de la Cédula de ciudadanía del Representante legal, ampliada al 150%.**
- **Certificado actualizado de pago de aportes a seguridad social y parafiscales**, suscrito por el Representante Legal y el Revisor Fiscal o contador de la Entidad Proponente, de los últimos 6 meses.
- **Balance General y Estados de Resultados con sus respectivas notas contables**, certificados y dictaminados, de los dos (2) últimos años fiscales; firmados por el representante legal y contador o revisor fiscal, estos últimos según se indique en el certificado de existencia y representación legal del proponente.

NOTA TRES: Adicionar conciliación contable y fiscal en caso de que aplique.

- **Anexo 4. denominado guía de propuesta técnica y económica** debe estar completamente diligenciado.

NOTA CUATRO: El anexo 4 contiene la información general del proponente, información de la propuesta, la descripción de la propuesta, el marco lógico, base de cálculo del presupuesto, el cronograma y el equipo ejecutor designado para la atención del programa.

- **Carta de presentación de la propuesta**, según (**Anexo No. 1**) dirigida a INNPULSA COLOMBIA, firmada por el Representante Legal del Proponente.
- **Garantía de seriedad de la propuesta:** La cual debe venir en formato de entidades particulares, con el respectivo recibo de pago. La suma asegurada igual al veinte por ciento (20%) del valor total de la propuesta, es decir, el equivalente a la sumatoria de los recursos de contrapartida más recursos de cofinanciación, la póliza de seguro expedida por una compañía de seguros vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia. La garantía deberá ajustarse a los presentes Términos de Referencia y a las disposiciones legales vigentes.

La garantía deberá ser válida por un periodo de seis (6) meses contados a partir de la fecha de presentación de la propuesta.

La garantía de seriedad de la oferta deberá ser otorgada a favor de la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. Fiducoldex, actuando como vocera del Patrimonio autónomo INNPULSA COLOMBIA NIT 830.054.060 -5, expedida en formato para entidades particulares.

La póliza debe estar acompañada del recibo de pago o certificación de no expiración por falta de pago, la cual se hará efectiva si el proponente retira su propuesta dentro del período de validez estipulado, o si habiéndosele adjudicado el contrato no cumple con los requisitos establecidos para la firma de este o se niega a celebrar el contrato respectivo o no presenta las garantías del Contrato establecidas en estos Términos de Referencia o en el Contrato.

- **Certificación de contrapartida y origen de recursos (Anexo No. 2):** El proponente deberá anexar original de la certificación de contrapartida en cual determinará:

El origen de los recursos con los cuales se financiará la contrapartida que aportará para ejecutar el programa. En caso que estos recursos provengan de terceros, deberá indicar el nombre de los aportantes, su identificación tributaria, el valor a aportar (en números y letras), la destinación (rubro) de los mismos y estar firmados por el Representante Legal y el Contador o Revisor Fiscal de la entidad aportante, según sea el caso y además deberá certificar que dichos terceros han autorizado ser consultados en las listas internacionales vinculantes para Colombia de conformidad con las circulares expedidas por la Superintendencia Financiera y el Manual Sarlaft de Fiducoldex-INNPULSA

COLOMBIA.

NOTA CINCO: Cuando los recursos de contrapartida en efectivo sean aportados por los Entes Territoriales (Alcaldías y Gobernaciones) y entidades públicas del orden nacional, se debe adjuntar el certificado de Disponibilidad Presupuestal - CDP, suscrito por el ordenador del gasto, el cual debe especificar el nombre del proyecto.

5.1.1 ANÁLISIS DE ELEGIBILIDAD

El análisis de elegibilidad tiene por objeto establecer si los proponentes y las propuestas cumplen con la documentación y los requisitos técnicos mínimos definidos en los presentes Términos de Referencia.

Cuando los miembros de la Junta Directiva de la entidad evaluadora seleccionada para esta convocatoria presenten o cofinancien propuestas, las mismas deberán ser evaluadas por una entidad o evaluadora diferente, que determine la Presidencia de INNPULSA.

Las propuestas que sean declaradas no elegibles podrán presentarse nuevamente siempre que sea dentro de las fechas estipuladas en el cronograma de la invitación, caso en el cual se considerará presentada una nueva propuesta y deberá agotar el proceso desde su inicio.

En el análisis de elegibilidad se verificarán los siguientes requisitos, entre otros:

- Documentación. Se verificará que toda la documentación requerida haya sido presentada.
- Requisitos generales para los proponentes: Se verificará que los proponentes cumplan con lo estipulado en el CAPITULO III - REQUISITOS DE PARTICIPACIÓN.
- Se verificará la capacidad jurídica de los proponentes, es decir si el objeto social del proponente le permite la ejecución del contrato que se llegase a suscribir, así como si su representante legal tiene la capacidad para obligar a la sociedad. Es importante, que si el representante legal tiene alguna limitación en su capacidad presente las autorizaciones necesarias para poder ser proponente dentro del marco de esta invitación.
- Formato de Presentación. La propuesta debe estar completamente diligenciada en el formato de la PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA- (Anexo. 4)
- Se verificará, entre otros, que la propuesta técnica y económica incluya los resultados, actividades, equipo y tiempos establecidos para cada componente.
- Topes y Montos Máximos de Cofinanciación. No podrán solicitar montos de cofinanciación o porcentajes mayores a los establecidos.
- Rubros no cofinanciables. No se podrán solicitar recursos para rubros diferentes a los especificados como rubros cofinanciables o rubros de contrapartida.
- El plazo de ejecución de la propuesta presentado no podrá ser superior a ocho (8) meses.

- Garantía de Seriedad de la Propuesta. La propuesta debe incluir la póliza de seriedad especificada en estos términos de referencia.

NOTA UNO: El hecho que la propuesta haya superado la fase de elegibilidad, no genera ningún derecho adquirido por el proponente, por lo que la adjudicación de recursos se encuentra supeditada a que la misma sea declarada como VIABLE en la etapa correspondiente y a que los recursos existentes sean suficientes.

Para pasar a la etapa de viabilidad, las propuestas deberán cumplir con todos los documentos exigidos en estos términos de referencia. En todo caso se indica que la responsabilidad de la presentación de la totalidad de la documentación e información requerida en estos términos de referencia es exclusiva del proponente.

Sólo las propuestas consideradas como elegibles pasarán a la etapa de evaluación de viabilidad. Esta decisión no admite reconsideración por parte de INNPULSA COLOMBIA.

5.1.1.1 SOLICITUDES DE ACLARACIÓN O COMPLEMENTACIÓN Y SUBSANABILIDAD

En la etapa de elegibilidad, de considerarlo necesario, **INNPULSA COLOMBIA** podrá determinar un plazo perentorio, para aclaraciones respecto de cualquiera de los requisitos exigidos, ya sea porque no encuentra claridad en algún tema o para subsanarla, esta información en ningún caso podrá mejorar, completar o modificar la propuesta técnica presentada.

Lo anterior no implica la acreditación de requisitos con documentos o certificados expedidos con posterioridad a la fecha de cierre de la convocatoria.

En caso de que el proponente no presente la aclaración o complementación en el plazo establecido en la comunicación enviada por **INNPULSA COLOMBIA**, su propuesta será declarada NO ELEGIBLE.

5.1.2 ANÁLISIS DE VIABILIDAD

La evaluación de viabilidad será realizada por un comité impar de expertos. Los resultados de la evaluación de viabilidad serán registrados en la ficha de evaluación de viabilidad emitida por la entidad evaluadora, quien consolida los puntajes y observaciones hechas por los expertos.

Para llevar a cabo la evaluación de viabilidad, será convocado el representante legal de la entidad proponente, o quien este designe, a una sesión de sustentación de la propuesta. La hora y fecha de la sustentación será informada por **INNPULSA COLOMBIA** mediante notificación al correo electrónico de los proponentes cuyas propuestas hayan sido declaradas ELEGIBLES. La sustentación podrá ser virtual o presencial según definición de INNPULSA.

En la evaluación de viabilidad se revisarán los siguientes criterios:

CRITERIOS	SUBCRITERIOS	PUNTAJE MÁXIMO	PUNTAJE MÍNIMO
ENTIDAD PROPONENTE Y EQUIPO EJECUTOR	El proponente es idóneo y contribuye al cumplimiento de los objetivos del programa.	20	14
	El equipo ejecutor está organizado de forma adecuada, se definen roles y responsabilidades claras, con tiempo de dedicación pertinente a las actividades a desarrollar; así mismo, los perfiles de los integrantes son idóneos para las actividades a propuestas.		
	El perfil del director de la propuesta es consistente con el alcance técnico y financiero de la propuesta.		
	Se evidencia que el proponente conoce la realidad de la población objeto de la propuesta.		
ESTRUCTURA Y COHERENCIA DE LA PROPUESTA TÉCNICA	La propuesta contiene una metodología clara de intervención del emprendedor que hace parte del micronegocio, desde la etapa diagnóstica, la transferencia de habilidades duras y blandas, la compra de activos para los emprendedores, la etapa de conexión y la etapa de seguimiento.	35	28
	La propuesta presenta de manera clara: La fluidez de los procesos de atención en las diferentes etapas del programa, la experiencia del usuario, los canales de comunicación y la estrategia de cercanía con los emprendedores beneficiarios finales.		
	La propuesta considera la población a atender y diseña una estrategia de comunicación que permita la interiorización de conceptos básicos administrativos, financieros, de procesos y comerciales que sean aplicados a el negocio.		
	La propuesta considera la metodología para la toma de datos de medición, los informes y		

	la recolección de casos de éxito y fotos durante toda la intervención.		
	La propuesta respeta los principios generales establecidos en los presentes Términos de Referencia.		
RESULTADOS Y METAS	Las metas propuestas corresponden a un escenario posible para generar el impacto esperado.	25	14
	Las metas son coherentes con los resultados esperados y son consistentes con la adecuada implementación del modelo del programa		
	Las actividades son las necesarias para el cumplimiento de los resultados y metas de cada una de las etapas de la estructura del programa.		
	La definición de resultados, metas, actividades y medios de verificación son adecuados y los indicadores son medibles durante y al finalizar la intervención, de modo que facilitan el seguimiento.		
COHERENCIA Y RACIONALIDAD DE LA PROPUESTA ECONÓMICA	Existe racionalidad entre la asignación del equipo ejecutor frente a la actividades contempladas y costos de mercado.	20	14
	Los recursos solicitados en el presupuesto y asignados a los diferentes rubros son coherentes con las actividades, metas y resultados de la intervención.		
	En la propuesta económica, se identifica claramente las fuentes y porcentajes de financiación requeridas para el desarrollo de la intervención.		
	Existe racionalidad del presupuesto solicitado frente al beneficio a generar y el cumplimiento del Objeto de la Convocatoria.		
TOTAL		100	70

Para que una propuesta sea declarada viable, debe cumplir con el puntaje mínimo establecido en cada uno de los cuatro (4) criterios. Si en alguno de los criterios la propuesta no obtiene el puntaje mínimo, ésta será declarada NO VIABLE.

Una vez declarada VIABLE la propuesta, los proponentes podrán acceder a los puntos adicionales contemplados en el numeral 5.3.2.1

5.1.2.1 PUNTOS ADICIONALES

- Aquellas propuestas desarrolladas en municipios PDET tendrán en la fase de evaluación un puntaje adicional en el criterio de Resultados y Metas de dos (2) puntos).

NOTA UNO: Se elegirán hasta cinco propuestas VIABLES con el mayor puntaje de evaluación, en caso de empate ver la sección **CRITERIOS DE DESEMPATE**. En caso de que del total de propuestas recibidas no cumplan con los criterios establecidos en los presentes términos de referencia para elegir hasta cinco (5) propuestas, se elegirán mínimo tres (3) para la implementación del programa.

NOTA DOS: Los proponentes deberán garantizar que dentro del equipo executor de este programa exista un grupo base con dedicación completa para la ejecución, documentación y seguimiento a la intervención propuesta en los presentes términos de referencia.

NOTA TRES: Si el comité de expertos declara una propuesta viable y para garantizar su adecuada ejecución, formula observaciones al proyecto presentado, estas serán vinculantes y harán parte integral del contrato de cofinanciación. Dichas observaciones serán informadas a los proponentes en el concepto de viabilidad. INNPULSA COLOMBIA podrá tomar la decisión de no cofinanciar la propuesta si las observaciones no son acogidas.

NOTA CUATRO: En el caso en que dos o más proponentes seleccionen el mismo municipio de intervención, se privilegiará aquel que saque el mayor puntaje en la etapa de viabilidad.

NOTA CINCO: En el caso en que dos o más proponentes seleccionen el mismo municipio y tengan una puntuación igual en la etapa de viabilidad, se privilegiará aquel que tenga la mayor puntuación en el criterio estructura y coherencia de la propuesta técnica.

NOTA SEIS: En el caso en que persista el empate de las propuestas en el mismo municipio de intervención se tendrán en cuenta los criterios de desempate mencionados en el numeral 5.3. de estos términos de referencia.

5.2 IMPOSIBILIDAD DE ASIGNAR LOS RECURSOS

En caso de que los recursos dispuestos para la ejecución de la presente convocatoria no sean suficientes para atender todas las propuestas declaradas viables, las propuestas a las que no se hubieran entregado recursos de cofinanciación por agotamiento de estos, podrán volverse a presentar a una eventual nueva edición de la convocatoria, caso en el cual se tendrán como una nueva propuesta debiendo cumplir con todos los requisitos establecidos en la convocatoria respectiva.

5.3 CRITERIOS DE DESEMPATE.

Cuando entre dos o más propuestas se presente un empate en la calificación total obtenida, se tendrán en cuenta los siguientes criterios de desempate en su orden:

- A. Se preferirá la propuesta presentada por los proponentes que hayan obtenido mayor puntaje en el Criterio de Evaluación 3: **ESTRUCTURA Y COHERENCIA DE LA PROPUESTA TÉCNICA.**
- B. Si persiste el empate, se preferirá la propuesta que haya obtenido mayor puntaje en el criterio de evaluación: **RESULTADOS Y METAS**
- C. Se preferirá al proponente que acredite que por lo menos el 10% de su nómina la conforman empleados en las condiciones de discapacidad enunciadas en la Ley 361 de 1997 debidamente certificadas por la oficina de trabajo de la respectiva zona y contratados por lo menos con anterioridad de un año a la presentación de la propuesta. En todo caso, en el evento que la propuesta seleccionada sea aquella que acredite cumplir con esta condición, los empleados deberán mantenerse vinculados por un lapso igual al plazo del contrato que se celebre como consecuencia de la adjudicación de la presente convocatoria.
- D. Si persiste aun el empate se tomará la propuesta cuya fecha, hora y minuto de radicación sea con mayor antelación.

5.4 NOTIFICACIÓN DE RESULTADOS

Todos los proponentes serán notificados sobre los resultados de su presentación al correo electrónico indicado en la propuesta radicada. Adicionalmente, se publicarán los resultados en la página web de **INNPULSA COLOMBIA.**

La comunicación informando la No Elegibilidad/No Viabilidad de las propuestas es definitiva.

5.5 DECLARATORIA DE DESIERTA

La convocatoria se declarará desierta en los siguientes casos:

- 1) Cuando no se presenten propuestas.
- 2) Cuando ninguna de las propuestas evaluadas cumpla con los requisitos exigidos en los términos de referencia.
- 3) Por motivos o causas que impidan la escogencia objetiva, debidamente sustentados.
- 4) Cuando ninguno de los proponentes, siendo las propuestas declaradas viables, cumpla con el estudio satisfactorio de verificación SARLAFT o de vinculación.
- 5) Cuando se hubiere violado la reserva de las propuestas presentadas.
- 6) Cuando las propuestas presentadas sean rechazadas conforme a lo indicado en estos Términos.

- 7) Cuando las propuestas presentadas sean inconvenientes a los intereses de INNPULSA COLOMBIA.

5.6 CRONOGRAMA

El desarrollo de la convocatoria se hará con base en el siguiente cronograma:

DESCRIPCIÓN	FECHA	LUGAR
Apertura de la INVITACIÓN y Publicación de Términos de referencia	30 de septiembre de 2020	Página web www.innpulsa.com
Solicitud de aclaraciones y/u observaciones a los términos de referencia	Desde la apertura de la invitación hasta el 13 de octubre de 2020	Correo electrónico info@innpulsa.com (dirigido a INNPULSA COLOMBIA , indicando en el asunto el nombre y número de la INVITACIÓN).
Respuestas a preguntas y/o aclaraciones	Hasta el 23 de octubre de 2020	Página web www.innpulsa.com
Cierre de la INVITACIÓN y entrega de propuestas	Desde la apertura de convocatoria hasta el 29 de octubre de 2020 hasta las 12:00:00 m	Postulación enviada a la dirección de correo electrónico info@innpulsa.com , indicando en el asunto, el nombre y número de la convocatoria.
Publicación de resultados elegibles	Hasta el 20 de noviembre de 2020	Página web www.innpulsa.com
Publicación de resultados de viabilidad	Hasta 9 de diciembre de 2020	Página web www.innpulsa.com

5.7 PREGUNTAS, OBSERVACIONES O SOLICITUDES DE ACLARACIÓN

Todos los terceros interesados en el presente proceso de selección podrán formular preguntas, observaciones o solicitar aclaración respecto del contenido de los documentos del proceso de selección, a través del siguiente correo electrónico, dentro del plazo establecido en el cronograma:

- info@innpulsa.com (dirigido a **INNPULSA COLOMBIA**, indicando en el asunto el nombre y número de la invitación).

INNPULSA COLOMBIA emitirá documento de respuesta a todas las solicitudes recibidas a través de la página Web.

No se atenderán consultas personales, verbales, ni telefónicas, por lo cual todas las preguntas o solicitudes de aclaración deben formularse por escrito a través del medio establecido y las respuestas también se emitirán por escrito por parte de **INNPULSA COLOMBIA**.

INNPULSA COLOMBIA no atenderá consultas o preguntas, ni solicitudes de aclaración que se presenten de manera extemporánea, es decir, por fuera del plazo otorgado para ello en el cronograma. En consecuencia, las preguntas o solicitudes de aclaración que se presenten por fuera del plazo establecido para ello no serán tenidas en cuenta por **INNPULSA COLOMBIA** ni se dará respuesta alguna a las mismas.

5.8 CORRESPONDENCIA

Toda la correspondencia que se genere con ocasión de la presente invitación, incluida la presentación de la propuesta y la formulación de preguntas y observaciones, deberá, ser remitida al siguiente correo electrónico:

- info@innpulsacolombia.com (dirigido a **INNPULSA COLOMBIA**, indicando en el asunto el nombre y número de la invitación).

Las solicitudes de aclaraciones que formule **INNPULSA COLOMBIA** a los proponentes, se efectuarán a través de los correos electrónicos suministrados por el proponente en su propuesta, por lo que se recomienda anotar en forma clara y legible esta información.

Cualquier información que envíen los posibles proponentes, deberán dirigirla de la siguiente manera:

Señores:

FIDUCOLDEX S.A. - INNPULSA COLOMBIA

INVITACIÓN No:

OBJETO:

PROPONENTE:

CORREO ELECTRÓNICO:

ASUNTO:

5.9 CIERRE DE LA CONVOCATORIA

A partir de la publicación de los Términos de Referencia y hasta el cierre definitivo de la convocatoria, los proponentes tendrán acceso a toda la información disponible relacionada con el objeto de esta convocatoria en la página web <http://www.innpulsacolombia.com>.

Los proponentes deberán presentar su propuesta, teniendo en cuenta la información requerida en los presentes términos de referencia, sus anexos y los siguientes aspectos:

Para la presentación de las propuestas, los proponentes deberán enviar al correo electrónico info@innpulsacolombia.com desde una dirección electrónica institucional de la entidad proponente, con el siguiente formato de correo:

ASUNTO: Postulación (Nombre de la entidad proponente) REACTIVACIÓN DE MICRONEGOCIOS.

“Señor IGNACIO GAITÁN VILLEGAS”

Presidente INNPULSA Colombia, por medio de la presente, radico el proyecto "Nombre del Proyecto" a la convocatoria REACTIVACIÓN DE MICRONEGOCIOS. Envío adjunto los documentos para iniciar con el proceso de evaluación correspondiente.

Atentamente:

Nombre: Empresa/ Entidad:

Cargo:

Correo electrónico:

Tel. Fijo:

Celular:

Para los efectos de este proceso de selección, se advierte a los proponentes que la fecha y hora que será tomada en cuenta como válida, es la que se vea reflejada como ingreso a la bandeja de entrada del correo dispuesto por **INNPULSA COLOMBIA** para la recepción de las propuestas y la misma no deberá exceder el horario establecido como límite de cierre de convocatoria de acuerdo con el numeral **5.6 CRONOGRAMA**.

Los proponentes deberán enviar vía correo electrónico los archivos adjuntos (no en forma de enlace a un almacenamiento externo), de manera individualizada identificando el documento con el nombre que corresponda, el correo debe contener todos documentos adjuntos, los cuales no pueden superar en conjunto 20 MB de tamaño, ya que en tal caso pueden ser rechazados por el servidor de correo.

Si el proponente envía más de un correo electrónico para su postulación con el mismo proyecto se tomará para el proceso de evaluación el último correo recibido.

Los correos electrónicos recibidos después de la fecha y hora de cierre de la convocatoria se considerarán presentadas de forma **EXTEMPORÁNEA**, por lo que serán rechazadas. Una vez radicada la propuesta, no podrá ser modificada, ni se podrá adjuntar ningún tipo de información adicional, a menos que lo haya requerido expresamente de oficio **INNPULSA COLOMBIA**.

La presentación de la propuesta implica que el proponente acepta todas las condiciones y

obligaciones establecidas en los Términos de Referencia y sus adendas.

Es responsabilidad del proponente enviar todos los documentos y anexos correspondientes, el correo de confirmación no realiza verificación de documentos enviados.

Corresponde a todo proponente efectuar los estudios y verificaciones que considere necesarios para la formulación de la Propuesta, incluyendo sin limitarse, a los estudios técnicos, contables, tributarios, entre otros; asumiendo todos los gastos, costos, impuestos y riesgos que ello implique, que no serán reembolsados en ningún caso y bajo ningún concepto

La fecha y hora de cierre no se modificará o aplazará, salvo que **INNPULSA COLOMBIA** lo considere conveniente. La ampliación del plazo se dará a conocer mediante adenda que se publicará en www.innpulsa.com antes de la fecha de cierre.

5.10 MODIFICACIONES Y ADENDAS A LOS TÉRMINOS DE LA INVITACIÓN

Toda modificación a los Términos de Referencia se hará mediante **ADENDAS** enumeradas, las cuales formarán parte integral de los mismos y serán publicadas en la página web de <https://www.innpulsa.com>

En el evento que dentro de los tres (3) días anteriores al cierre, **INNPULSA COLOMBIA** expida adendas que modifiquen el contenido de la invitación que versen sobre las obligaciones del contrato a suscribir, los requisitos de la evaluación de elegibilidad y viabilidad de las propuestas, se ampliará el plazo establecido para el cierre de la invitación y entrega de propuesta.

Cuando lo estime conveniente **INNPULSA COLOMBIA** podrá ampliar el plazo de entrega de las propuestas de la presente Invitación, hasta un (1) día hábil antes del cierre inicialmente establecido.

En este caso, la modificación del cronograma se hará mediante adenda que se publicará en la página Web de **INNPULSA COLOMBIA**.

Todas las adendas deberán ser tenidas en cuenta por los Proponentes al formular su propuesta y formarán parte de estos Términos de Referencia.

CAPITULO VI- TÉRMINOS JURÍDICOS

6.1. INTERPRETACIÓN Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA

El participante deberá examinar todas las instrucciones, condiciones, especificaciones, formularios, anexos, adendas y documentos aclaratorios que hagan parte de esta convocatoria, todo lo cual constituye la fuente de información para la elaboración de la propuesta.

Las interpretaciones o deducciones que el proponente haga de lo establecido en estos términos de referencia serán de su exclusiva responsabilidad.

6.2. DOCUMENTOS Y PRELACIÓN

Son documentos de la convocatoria, los términos de referencia y todos sus anexos si los hubiere; así como todas las Adendas que **INNPULSA COLOMBIA** expida con posterioridad a la fecha de publicación de los presentes términos.

En caso de existir contradicciones entre los documentos mencionados se seguirán las siguientes reglas:

- a) Si existe contradicción entre un Anexo y los Términos de Referencia, prevalecerá lo establecido en los Términos.
- b) Siempre prevalecerá la última Adenda publicada sobre cualquier otro documento.
- c) En caso de contradicción en los Términos de Referencia, sus Adendas y el contrato, prevalecerá lo **establecido en el contrato.**

6.3. HABEAS DATA

Al momento de presentar la propuesta los proponentes autorizan a la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. Fiducoldex, a **INNPULSA COLOMBIA** y al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a procesar, recolectar, almacenar, usar, actualizar, transmitir, poner en circulación y en general, aplicar cualquier tipo de tratamiento a la información personal y del proponente a la que tengan acceso en virtud de la propuesta presentada, todo lo anterior conforme a las políticas de protección de datos en Colombia.

6.4 CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

La información que conozcan los proponentes en virtud del presente proceso se destinará única y exclusivamente para los efectos de la presente invitación y según el caso, para la selección, suscripción y ejecución del respectivo contrato.

6.5. PERÍODO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

La Propuesta tendrá un periodo de validez de seis (6) meses, contados a partir de la fecha de radicación de la propuesta.

6.6. RECHAZO DE PROPUESTAS

En la etapa del proceso de evaluación que proceda, podrán ser rechazadas las Propuestas en las que:

- No se presente la PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA (Anexo No. 4)
- Cuando el proponente no cumpla con las condiciones establecidas en la presente convocatoria.
- Se haya presentado la propuesta en forma subordinada al cumplimiento de cualquier condición.
 - Se incluya información que no sea veraz.
 - Cuando la propuesta sea radicada de forma extemporánea.
 - Se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.
 - El proponente o alguno de sus relacionados se encuentra reportado en alguna de las listas de consulta de FIDUCOLDEX, caso en el cual la propuesta se considera rechazada inmediatamente. (Previo al proceso de Evaluación, INNPULSA COLOMBIA hará la consulta de control previo de LA/FT al proponente y a sus relacionados).
 - Así mismo, en cumplimiento del artículo 60 de la Ley 610 de 1999, INNPULSA COLOMBIA realizará consulta del proponente en el Boletín de Responsables Fiscales de la Contraloría General, y en caso de que éste se encuentre reportado se rechazará la propuesta de forma inmediata.
 - Si se presentan durante el proceso de radicación de propuestas o la evaluación reclamaciones por derechos de autor en todo o parte, sobre las metodologías implementadas.
 - El proponente que haya sido condenado por delitos contra la Administración Pública, estafa, abuso de confianza que recaigan sobre los bienes del Estado, utilización indebida de información privilegiada, lavado de activos o soborno transnacional.
 - Se verifique objetivamente que la propuesta de intervención es una réplica idéntica de otra propuesta presentada a INNPULSA COLOMBIA o a otra entidad Pública para ser cofinanciada.
 - Cuando no se presente el proponente a sustentar la propuesta ante el panel evaluador, en la fecha y hora establecida por INNPULSA.
 - Porque la propuesta se encuentra en contra de los intereses de INNPULSA COLOMBIA, esto sin necesidad de dar explicación alguna al proponente.

6.7 INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES

Los representantes legales de los proponentes manifiestan bajo la gravedad del juramento que ni ellos ni las entidades que representan están incurso en causal de inhabilidad o de incompatibilidad. La inexactitud sobre esta afirmación constituirá causal de incumplimiento y dará derecho a **INNPULSA COLOMBIA** a rechazar las propuestas o terminar de manera anticipada el contrato que se llegue a suscribir para dar por terminado el presente contrato en el momento en que se verifique tal inexactitud.

CAPITULO VII. ASIGNACIÓN DE RECURSOS, VINCULACIÓN Y CONTRATACIÓN

PROCESO DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS Y CONTRATACIÓN

7.1. ORDEN DE ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS

Los recursos de cofinanciación serán entregados a los proponentes a quienes se determinó que, una vez surtido el proceso de evaluación, su propuesta fue declarada **VIABLE**, atendiendo el orden de puntaje obtenido en la evaluación de viabilidad, iniciando con la propuesta de mayor puntaje y las siguientes hasta agotar los recursos siempre que haya presentado los documentos requeridos y oportunamente para realizar el proceso de vinculación y que dicho concepto haya resultado favorable.

No obstante, si una vez asignados los recursos de cofinanciación de acuerdo con lo indicado en el párrafo anterior, resultare un saldo remanente que no cubra el valor de la propuesta siguiente en el orden de viabilidad, **INNpulsa COLOMBIA** podrá asignar dichos recursos a la propuesta cuyo valor se encuentre dentro del margen de los recursos remanentes atendiendo en todo caso el orden de puntaje obtenido en la viabilidad.

Los recursos de cofinanciación aprobados de aquel que haya obtenido el puntaje requerido en la evaluación de viabilidad, que no presente los documentos establecidos en el proceso de vinculación o que por alguna circunstancia no tenga concepto favorable de vinculación, serán reasignados a las propuestas viables que continúen en la lista de espera.

7.2. PROCESO DE VINCULACIÓN

Previo a la suscripción del contrato, **FIDUCOLDEX S.A.** como vocera del patrimonio autónomo **INNpulsa COLOMBIA** procederá a realizar el proceso de vinculación a todos aquellos proponentes y propuestas declaradas viables, atendiendo el orden de puntaje obtenido en la evaluación de viabilidad, iniciando con la propuesta de mayor puntaje y las siguientes hasta agotar los recursos.

Para este proceso se requerirá a los proponentes seleccionados que, dentro del plazo establecido por **INNpulsa COLOMBIA**, presente los formatos de **INSCRIPCIÓN DE PROVEEDOR FTGAD15** y **FORMULARIO SOLICITUD DE VINCULACIÓN PERSONA JURÍDICA FTGRI23**, los cuales deberán radicarse mediante correo electrónico info@innpulsacolombia.com y presentarse íntegramente diligenciados y acompañados de los documentos allí exigidos.

Se notificará por escrito a los proponentes seleccionados y se programará la realización de una visita de campo por un delegado del **INNpulsa**, la cual tendrá por objeto validar la vinculación del proponente de acuerdo con el procedimiento de vinculación de clientes establecido por **FiducolDEX**, como requisito indispensable para proceder a la elaboración y perfeccionamiento del contrato.

En caso de negativa u omisión del proponente para recibir la visita de campo o suscribir el contrato en los plazos previstos, es decir dentro de los siguientes quince (15) días hábiles contados a partir de la fecha de remisión del documento para su firma y demás trámites de legalización, o cualquier otra causa o circunstancia que impida al proponente firmar el contrato, conforme a estos Términos de Referencia, INNPULSA podrá retirar la asignación de dichos recursos.

En este caso, se hará efectiva la garantía de seriedad de la propuesta señalada en los presentes términos de referencia, sin menoscabo de las acciones legales conducentes al reconocimiento de perjuicios causados y no cubiertos por el valor de la garantía.

NOTA 1: FORMULARIO SOLICITUD DE VINCULACIÓN PERSONA JURÍDICA FTGRI23 Los proponentes, entendidos como las personas jurídicas y las personas naturales que la integran, serán objeto de verificación en las listas internacionales vinculantes para Colombia, de conformidad con las Circulares expedidas por la Superintendencia Financiera y el Manual SARLAFT de FIDUCOLDEX – INNPULSA COLOMBIA.

7.3. SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

Una vez superada la etapa de elegibilidad, viabilidad y vinculación, los proponentes seleccionados deberán presentarse para la suscripción del contrato.

Los recursos incluidos dentro de la propuesta (contrapartidas y cofinanciación) sólo podrán ser utilizados una vez se perfeccione el contrato entre los proponentes e INNPULSA y se cumplan los requisitos para su ejecución. En caso de que los proponentes dispongan de los recursos o realice actividades previas a esta fecha, estos no serán validados como parte de la ejecución financiera de la propuesta, salvo el rubro correspondiente a legalización del contrato que va con cargo a la contrapartida propuesta.

La guía de presentación de propuestas aprobada, con todos sus anexos será parte integrante del contrato.

Una vez superado el proceso de vinculación, se procederá a suscribir el Contrato de Cofinanciación, que se encuentra publicado y que hace parte de la presente invitación (Ver anexo No. 3) y pagará y carta de instrucciones (ver anexo No. 5), INNPULSA se reserva el derecho de incluir otras regulaciones al contrato o modificar las aquí indicadas.

NOTA UNO: INNPULSA COLOMBIA, se reserva el derecho de suscribir o no el contrato derivado de la presente convocatoria, sin necesidad de dar explicación alguna a los proponentes y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal cierre o rechazo se pudiera generar a

alguna de las entidades que presentaron propuesta.

NOTA DOS: La ejecución del contrato a celebrarse con el proponente seleccionado empezará a partir de la suscripción del acta de inicio.

7.4. INCUMPLIMIENTO EN EL PERFECCIONAMIENTO Y/O SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

Si los adjudicatarios no suscriben y perfeccionan el contrato dentro del término requerido, **INNPULSA COLOMBIA** podrá adjudicar el contrato al proponente que obtuvo el segundo lugar en calificación, siempre y cuando su propuesta sea igualmente favorable, sin menoscabo de las acciones legales a que haya lugar.

7.5. EXIMENTES DE RESPONSABILIDAD

Cuando los proponentes no cumplan con los requisitos para contratar o no reúnan las condiciones exigidas, es entendido que no adquieren ningún derecho y **INNPULSA COLOMBIA** no asume ninguna responsabilidad.

7.6. CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN

Los recursos de cofinanciación entregados deberán manejarse en una cuenta corriente destinada específicamente para este propósito. Se deberá proveer la certificación bancaria respectiva.

Cualquier uso diferente de los recursos de cofinanciación para finalidades distintas a las que estén destinadas, puede constituir un fraude de subvenciones en los términos del artículo 403-A del código Penal.

Así mismo, los proponentes deberán llevar por separado un centro de costos para la contabilidad de la propuesta presentada a iNNpulsa Colombia, así como, mantener información y documentación que permita hacer verificaciones en terreno.

Todos los proponentes y usuarios finales que reciban recursos de cofinanciación de INNPULSA, asumen el compromiso de entregar información cualitativa y cuantitativa relacionada con la intervención objeto de la propuesta, durante su ejecución y hasta por un período de tres (3) años después de la liquidación de este, a INNPULSA o a la persona natural o jurídica autorizada por dicha institución o que haga sus veces.

Finalmente, los proponentes - contratistas deberán otorgar a la interventoría, a la administración de INNPULSA o a quien este designe, todas las facilidades y colaboración necesaria para visitar y verificar en el lugar de ejecución las actividades desarrolladas y los gastos efectuados con cargo a la propuesta

presentada a iNNpulsa Colombia.

Los proponentes utilizarán y diligenciarán la totalidad de los formatos y/o anexos que se suministren, sin modificar su tenor literal y/o su sentido.

7.7. CONTRATO DE COFINANCIACIÓN Y PAGARÉ.

Previo al desarrollo de la intervención, los proponentes seleccionados suscribirán un contrato de cofinanciación con Fiducoldex, como administrador de INNPULSA cuya minuta con las condiciones específicas se encuentra publicada como anexo a esta invitación **(Por favor consultar dicho documento para verificar las condiciones de suscripción de los contratos, dado que hacen parte de la presente invitación)** y un pagaré con carta de instrucciones (Anexo No. 5)

7.8. ANEXOS

- Anexo 1: Carta de presentación de la propuesta
- Anexo 2: Certificado de contrapartida y origen de recursos.
- Anexo 3: Minuta del Contrato de Cofinanciación
- Anexo 4: Guía propuesta técnica y económica
- Anexo 5: Pagaré y carta de instrucciones
- Anexo 6: Carta de compromiso de los beneficiarios
- Anexo 7: Información micronegocio Programa Minicadenas Locales
-