

INVITACION PRIVADA No. PRIVADA No. 6153

1.1. ANTECEDENTES.

La Cámara de comercio de Bucaramanga y la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A., FIDUCOLDEX – Como vocera del Programa de Transformación Productiva -, celebraron el contrato de cofinanciación N° EP013-016 para la operación del Proyecto “Mejoramiento de la productividad, competitividad y las exportaciones del sector agroindustrial del cacao en Santander” cuyo objetivo es mejorar la productividad, competitividad y las exportaciones de un grupo de organizaciones de productores del sector agroindustrial del cacao, departamento de Santander a través de fortalecimiento y dinamización de sus encadenamientos productivos verticales y horizontales.

Para esto se desarrollan diferentes componentes como mejorar la calidad y volumen de la producción de cacao de los beneficiarios a través del mejoramiento de procesos y su industrialización; adaptar la oferta de productos de los beneficiarios a la demanda de clientes nacionales e internacionales a través de procesos de innovación en producto, mejoramiento de la calidad y la caracterización de su perfil sensorial, fortalecer la asociatividad de los encadenamientos verticales a través de mejoramiento de la participación democrática y de las capacidades administrativas, gerenciales y de gestión de sus asociados. El proyecto espera beneficiar 340 productores de 4 organizaciones de productores (CORTIPAZ, FUINMUCAR, APRIMUJER, APROCAFRUM) de los municipios de San Vicente de Chucurí y El Carmen de Chucurí, Santander.

1.1. OBJETO DE LA CONTRATACION.

Contratar un consultor empresarial junior para brindar acompañamiento empresarial, organizacional y comercial en el marco del proyecto "Mejoramiento de la productividad, competitividad y las exportaciones del sector agroindustrial del Cacao en Santander" a las organizaciones CORTIPAZ, FUINMUCAR, APRIMUJER Y APROCAFRUM.

1.2. ALCANCE.

El proveedor será responsable del desarrollo de las actividades A15, A16 Y A17 y deberá brindar apoyo en la ejecución de las demás actividades, relacionadas a continuación:

Cod. Resultado	Cod. Actividad	Nombre de la Actividad	Fuente de verificación
3.1 - Encadenamientos horizontales y verticales con	A15	Revisión de Modelo de Negocio Actual de los Encadenamientos verticales y horizontales	Documento con el análisis del modelo de negocios actual y la cultura interna de las asociaciones. Registro de asistencia y fotográfico de presentación de análisis a las asociaciones/ancla. Copia del material utilizado en las capacitaciones.

Cod. Resultado	Cod. Actividad	Nombre de la Actividad	Fuente de verificación
modelo de negocio, y estrategia comercial	A16	Desarrollo y transferencia de modelo de negocios y estrategia para el cambio	Documento con Modelo de Negocio y plan de acción para su implementación inmediata. Copia del material utilizado en las capacitaciones. Listado de asistencia. Protocolo de capacitación.
	A17	Desarrollo y transferencia de estrategia de comercialización de portafolios de los encadenamientos.	Documento con Estrategia comercial de cada asociación, con su correspondiente presupuesto y acciones concretas en el corto, mediano y largo plazo y estrategia que incluye la hoja de ruta de comercialización nacional que incluye el listado de clientes que deberían abordarse en un orden de priorización definido, actividades puntuales y costos asociados. Registro de Asistencia y Fotográfico de presentación de estrategia a las asociaciones/ancla Copia del material utilizado en las capacitaciones.
	A19	Validación y gestión comercial de productos que se adaptan a la oferta	Informes de validación y gestión comercial, Recibos de pago a los productores por concepto de compra de cacao, acompañado de una certificación de contador, que relacione los soportes de pago que en su conjunto totalicen el monto pactado como contrapartida en efectivo por cada Asociación. Facturas de venta, recibos y/o contratos comerciales a anclas y/o terceros de los nuevos o mejorados productos (solo se verificarán en caso que se presenten en la ejecución) Facturas de compra de producto a las Asociaciones por parte de las anclas
3.3 - Incremento de las exportaciones de los incrementos verticales	A20	Validación, gestión comercial internacional y apertura de mercados del encadenamiento vertical	Facturas de exportaciones del encadenamiento vertical Informe de validación y gestión comercial internacional certificado de trazabilidad emitido por el (las) ancla(s) que evidencie el flujo del producto desde la asociación, pasando por el ancla, hasta llegar al mercado internacional
Fortalecimiento asociativo: que potencialice las capacidades administrativas, técnicas y comerciales de los productores			
5.1 - Encadenamientos	A23	Talleres y capacitaciones para el manejo democrático	Registro de asistencia y fotográfico de los talleres y capacitaciones. Copia del material utilizado en las capacitaciones.

Cod. Resultado	Cod. Actividad	Nombre de la Actividad	Fuente de verificación
horizontales fortalecen su asociatividad		y participativo en las organizaciones	Documento con estrategia de comunicación interna informe de implementación de estrategia de comunicación interna
	A24	Fortalecimiento de capacidades administrativas, gerenciales y de gestión	Registro de asistencia y fotográfico de los talleres y capacitaciones. Copia del material utilizado en las capacitaciones.
	A25	Fortalecimiento de capacidades Financieras y comerciales de las asociaciones	Registro de asistencia y fotográfico de los talleres y capacitaciones. Copia del material utilizado en las capacitaciones.
Desarrollo Social: mejoramiento de las condiciones de vida de los productores			
6.1 - Los productores beneficiarios participan en actividades de relacionamiento o para su desarrollo social y económico.	A26	Talleres para la Promoción de habilidades y desarrollo humano	Registro fotográfico y de asistencia a talleres. Informe de participación y ejecución de la estrategia de relevo generacional de Fundación Nutresa. Copia del material utilizado en las capacitaciones.
	A27	Taller estilos de vida saludable	Registro de asistencia y fotográfico de los talleres y capacitaciones. Copia del material utilizado en las capacitaciones. Informe y material fotográfico de actividades complementarias propuestas
	A28	Fortalecimiento del relacionamiento social de los productores	Registro de asistencia y fotográfico de los talleres y capacitaciones. Copia del material utilizado en las capacitaciones. Informe y material fotográfico de actividades complementarias propuestas

El cronograma para el desarrollo de las actividades es el siguiente:

ETAPA	RESULTADO	ACTIVIDADES	INICIO (MES)	FIN (MES)	MESES							
					1	2	3	4	5	6	7	8
DESARROLLO COMERCIAL - AGRONEGOCIO	3,1	A15	Mes 3	Mes 4								
		A16	Mes 5	Mes 6								
		A17	Mes 7	Mes 8								
	3,2	A18	Mes 1	Mes 8								
		A19	Mes 9	Mes 8								
	3,3	A20	Mes 8	Mes 8								
FORTALECIMIENTO ASOCIATIVO	5,1	A23	Mes 1	Mes 5								
		A24	Mes 4	Mes 8								
		A25	Mes 4	Mes 8								
DESARROLLO SOCIAL	6,1	A26	Mes 3	Mes 6								
		A27	Mes 6	Mes 7								
		A28	Mes 8	Mes 8								

Sin embargo, se aclara que, en caso de requerirse, deberá brindar apoyo en el desarrollo de las demás actividades del componente empresarial, organizacional y agronegocio. Para el cabal cumplimiento de las actividades contempladas, el consultor deberá:

- Participar en la inducción del proyecto.
- Participar en los eventos de socialización del proyecto con las organizaciones y beneficiarios del proyecto.
- Presentar la planeación de actividades por mes de acuerdo con la periodicidad requerida por la dirección y supervisión del proyecto.
- Presentar los protocolos de capacitación donde describa la metodología a implementar, los procesos a desarrollar, los indicadores, y los verificables a entregar.
- Presentar informes mensuales de actividades adjuntando los soportes requeridos como medio de verificación. Los informes deberán suministrar indicadores claros sobre el avance en el cumplimiento de los resultados de las actividades asignadas en el marco del proyecto. Los informes deberán cumplir criterios de suficiencia, calidad y oportunidad.
- Asumir la responsabilidad por la ejecución de las actividades, el logro de productos, la recopilación y entrega de verificación de los aportes de contrapartes y la entrega a tiempo y forma de los reportes requeridos por la Cámara de Comercio de Bucaramanga, el Programa de Transformación Productiva y la interventoría del proyecto.
- Mantener comunicación permanente con la dirección del proyecto, garantizando el planteamiento de planes de acción para mitigar los riesgos del mismo.
- Atender las reuniones, visitas, observaciones y/o pruebas que realice la dirección del proyecto, el Programa de Transformación Productiva (PTP), la Interventoría del proyecto y los cooperantes en desarrollo de su labor.
- Apoyar la supervisión empresarial y organizacional en la ejecución del proyecto.
- Apoyar la organización del archivo del proyecto.
- Monitorear el cumplimiento de los indicadores de desempeño y objetivos del programa, establecidos en la propuesta técnica y la guía de presentación del proyecto ante el Programa de Transformación Productiva.
- Cumplir y hacer cumplir lo establecido en la propuesta técnica, el cronograma del proyecto, el manual operativo de la interventoría.
- Asistir a los comités técnicos y operativos del proyecto en caso de requerirse por parte de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Mantener comunicación con las organizaciones de productores vinculadas al proyecto facilitando el cumplimiento de las metas.
- Atender las visitas de interventoría del proyecto en caso de requerirse por parte de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, el Programa de Transformación Productiva o la interventoría del proyecto.
- Realizar los talleres necesarios para cumplir con los productos y la metodología planteada.
- Analizar e identificar las fortalezas y debilidades de los modelos de negocio de las organizaciones de productores FUINMUCAR, APRIMUJER, CORTIPAZ y APROCAFRUM.
- Diseñar un modelo de negocio sostenible para las organizaciones FUINMUCAR, APRIMUJER, CORTIPAZ y APROCAFRUM a partir de las potencialidades

identificadas para cada asociación. Se acompaña de un plan de acción para su implementación inmediata al interior de cada asociación con foco en sostenibilidad.

- Generar una estrategia de comercialización del portafolio de cada asociación, con el fin de ampliar su mercado con foco nacional. La estrategia incluye además de las 5P (producto, precio, plaza, promoción y personal), la identificación de los mercados internacionales más atractivos para cada una de las asociaciones según su portafolio. Otro entregable de la estrategia es la hoja de ruta de comercialización nacional que incluye el listado de clientes que deberían abordarse en un orden de priorización definido, actividades puntuales y costos asociados.
- Apoyar el desarrollo de las actividades: Validación y gestión comercial de productos que se adaptan a la oferta - Validación, gestión comercial internacional y apertura de mercados del encadenamiento vertical - Talleres y capacitaciones para el manejo democrático y participativo en las organizaciones - Fortalecimiento de capacidades administrativas, gerenciales y de gestión - Fortalecimiento de capacidades Financieras y comerciales de las asociaciones - Talleres para la Promoción de habilidades y desarrollo humano - Taller estilos de vida saludable - Fortalecimiento del relacionamiento social de los productores. Estas actividades se desarrollarán en conjunto con otras entidades que cofinancian el proyecto como FINAGRO, la Fundación ANDI, la Fundación NUTRESA, por lo que debe existir comunicación permanente con los representantes de estas entidades.
- El consultor debe desarrollar las actividades entre los municipios de San Vicente de Chucurí, el Carmen de Chucurí y Bucaramanga. De ser necesario, el oferente deberá radicarse por periodos de tiempo en algunos de los dos municipios área de influencia del proyecto (San Vicente de Chucurí, el Carmen de Chucurí).

1.3. RESULTADOS ESPERADOS Y ENTREGABLES.

- Plan de trabajo para el desarrollo de las actividades de acuerdo con el cronograma.
- Formularios, formatos y documentos solicitados por la dirección del proyecto, de acuerdo con la periodicidad requerida.
- Formato de planeación mensual de capacitaciones y talleres. El formato se enviará durante los primeros tres (3) días del mes.
- Informes mensuales de actividades adjuntando los soportes requeridos como medio de verificación. Los informes deberán suministrar indicadores claros sobre el avance en el cumplimiento de los resultados de las actividades asignadas en el marco del proyecto. Los informes deberán cumplir criterios de suficiencia, calidad y oportunidad. Los informes deben dar respuesta frente al avance de las actividades y a la medición de los indicadores.
- Informe final del cumplimiento de actividades de acuerdo con los requerimientos de la dirección del proyecto.
- Protocolo de cada uno de los temas de capacitación describiendo la metodología, los materiales utilizados, los indicadores y resultados esperados, así como cada uno de los soportes: Listados de asistencia, registro fotográfico, protocolos, actas, hojas de registro, entre otros.
- Modelos de negocio actuales de las organizaciones de productores FUINMUCAR, APRIMUJER, CORTIPAZ y APROCAFRUM. Documento con el análisis del modelo de negocios actual y la cultura interna de las asociaciones.

- Diseño de modelo de negocio sostenible para las organizaciones FUINMUCAR, APRIMUJER, CORTIPAZ y APROCAFRUM a partir de las potencialidades identificadas para cada asociación. Se acompaña de un plan de acción para su implementación inmediata al interior de cada asociación con foco en sostenibilidad.
- Estrategia de comercialización del portafolio de cada asociación, con el fin de ampliar su mercado con foco nacional. La estrategia incluye además de las 5P (producto, precio, plaza, promoción y personal), la identificación de los mercados internacionales más atractivos para cada una de las asociaciones según su portafolio. Otro entregable de la estrategia es la hoja de ruta de comercialización nacional que incluye el listado de clientes que deberían abordarse en un orden de priorización definido, actividades puntuales y costos asociados. Documento con Estrategia comercial de cada asociación, con su correspondiente presupuesto y acciones concretas en el corto, mediano y largo plazo y estrategia que incluye la hoja de ruta de comercialización nacional que incluye el listado de clientes que deberían abordarse en un orden de priorización definido, actividades puntuales y costos asociados.
- Documento que certifique la transferencia a las organizaciones de productores el modelo de negocio orientado hacia la sostenibilidad y la estrategia de comercialización.
- Demostrar mediante documentos el apoyo en el logro y consolidación de los siguientes entregables: Facturas de exportaciones del encadenamiento vertical Informe de validación y gestión comercial internacional certificado de trazabilidad emitido por el (las) ancla(s) que evidencie el flujo del producto desde la asociación, pasando por el ancla, hasta llegar al mercado internacional, registro de asistencia y fotográfico de los talleres y capacitaciones. Copia del material utilizado en las capacitaciones. Documento con estrategia de comunicación interna informe de implementación de estrategia de comunicación interna. Informe de participación y ejecución de la estrategia de relevo generacional de Fundación Nutresa.

1.4. DURACIÓN DEL CONTRATO.

La duración prevista para la ejecución del contrato será en un tiempo máximo de ocho (08) meses, contados a partir de la fecha de aprobación de garantías que se establezcan. Se aclara que la duración del contrato marco no podrá superar el tiempo del contrato marco firmado entre la Cámara de comercio de Bucaramanga y la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A., FIDUCOLDEX – Como vocera del Programa de Transformación Productiva.

2. REQUISITOS Y DOCUMENTOS DE LA PROPUESTA.

2.1 QUIENES PUEDEN PARTICIPAR.

Podrán participar las personas naturales con domicilio en Colombia que se encuentren al día en sus compromisos, por todo concepto, con la Cámara de Comercio de su domicilio.

2.2 PERFIL Y EXPERIENCIA DEL OFERENTE.

- Persona natural
- Experiencia comprobada mínimo de tres (3) años en actividades relacionadas con la prestación del servicio sobre actividades de mercadeo y/o promoción institucional y/o acompañamiento empresarial u organizacional.

2.3 CONTENIDO DE LA PROPUESTA Y ANEXOS

Solicitamos adjuntar la información y documentación que a continuación relacionamos, como requisitos para realizar la evaluación de las propuestas que se reciban:

1. Hoja de vida con cada uno de los soportes de formación académica, experiencia en gestión empresarial, institucional, organizacional y/o afines. Los soportes de experiencia deben especificar fecha de inicio, fecha final y funciones desempeñadas. Se deben anexar las certificaciones de la experiencia laboral donde se especifique la fecha de inicio y la fecha final.
2. Se aclara que los tres primeros oferentes mejor calificados serán citados a entrevista y ésta será un criterio a tener en cuenta para la selección.
3. También es requisito que el oferente garantice la exclusividad, durante la vigencia del contrato y sus prorrogas.
4. Copia del RUT actualizado mínimo al año 2013. No se aceptarán documentos en trámite ante la Dian- Favor anexar documentación soporte (Registro Único Tributario) si la contratación es por primera vez o ha tenido modificación en el último año.
5. El oferente no domiciliado en Colombia deberá presentar los documentos oficiales equivalentes de existencia y representación legal y de régimen tributario del país de origen, debidamente apostillados. Si estos documentos estuvieren en idioma diferente al español, los deberán presentar con traducción oficial válida en Colombia.
6. Acreditar la experiencia del oferente allegando los certificados de cumplimiento de contratos celebrados en los últimos tres (3) años. (El objeto debe ser igual o relacionado con el enunciado en esta invitación privada).
7. Diligenciar y firmar el Formato Único de Inscripción de Proveedores – Anexo 1
8. Presentar la Garantía de seriedad de la oferta y soporte de pago de la prima, en las condiciones mencionadas en el numeral siguiente. Este requisito aplica únicamente para ofertas que superen los **100 SMMLV** antes de IVA).

Las personas que se presenten en la modalidad de Consorcio o Unión Temporal deberán cumplir los mismos requisitos de manera individual establecidos en la presente invitación privada, así como la presentación de todos los documentos y soportes requeridos y, además, cumplir con las siguientes condiciones especiales aplicables a estas formas asociativas :

- a) Presentación del documento privado de la constitución del Consorcio o Unión temporal.
- b) La duración del Consorcio o Unión temporal no podrá ser inferior a la duración del contrato y sus prorrogas (si las hubiere) y un (1) año más.
- c) Establecer los porcentajes de participación de sus integrantes y definir la persona que ejercerá la representación legal.
- d) Para el cálculo de la experiencia del Consorcio o Unión temporal, se tomará el promedio de la experiencia relacionada con el objeto de la presente invitación acreditada por cada uno de sus integrantes, que en todo caso no podrá ser inferior a tres (3) años.

- e) En caso de salir favorecidos con la contratación, deberá constituir el Registro Único Tributario –RUT- del Consorcio o Unión Temporal, según el caso, para efectos de la celebración del contrato y de los respectivos pagos.

2.4 GARANTIA DE SERIEDAD DE LA OFERTA

Nota: La presentación de esta garantía será requisito indispensable para toda propuesta o presupuesto definido en la presente invitación privada que supere los 100 SMMLV antes del IVA y bajo los siguientes parámetros:

El hecho de presentar la propuesta se entenderá que la misma es irrevocable y que el oferente mantiene vigentes todas las condiciones originales de su propuesta, durante todo el tiempo que dure la Invitación Privada, incluidas las prórrogas de los plazos que llegaren a presentarse. Esta garantía debe ser expedida por una Compañía de Seguros legalmente constituida en el país, a favor de La Cámara de Comercio de Bucaramanga con NIT. 890.200.110-1, de acuerdo con lo establecido a continuación:

- a. La garantía deberá ser expedida en formato de entidades PARTICULARES, por un valor equivalente al diez por ciento (10%) del valor total de la propuesta incluido el IVA, con una vigencia de sesenta (60) días calendario, contados a partir de la fecha de cierre de la Invitación Privada. En caso de prórroga del plazo, el oferente deberá mantener vigentes todos los plazos y condiciones originales de su propuesta y ampliar la validez de la garantía de seriedad por el término adicional que señale la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- b. La garantía de seriedad deberá estar acompañada del recibo o constancia del pago de la prima efectuada a la Compañía de Seguros. No se aceptarán soportes de pago expedidos por los intermediarios del seguro.

2.5. PRESUPUESTO Y FORMA DE PAGO

El presupuesto asignado de acuerdo con el objeto de la invitación privada es de veinticuatro millones de pesos M/CTE. (\$24.000.000 IVA incluido e impuestos adicionales) los cuales incluyen entre otros, pero no limitándose, a los siguientes: Honorarios, desplazamientos, alojamiento y manutención, impuestos, pólizas, transportes, fletes, despachos; tasas, contribuciones legales y cualquier otro tipo de gasto que pueda generarse durante la ejecución del contrato. El valor de la presente contratación será atendida con recursos de origen convenio y se realizarán siempre y cuando se hayan cumplido las actividades programadas en el proyecto para el mes y existan recursos del cooperante para realizar los pagos respectivos.

Se estiman ocho (8) pagos por valor de tres millones de pesos (\$3.000.000) M/CTE. Dichos pagos se efectuarán, previa aprobación de la póliza de cumplimiento, presentación de la cuenta de cobro/factura, autorización de la dirección-supervisión del proyecto y presentación de informes y demás soportes por parte del CONTRATISTA respecto a las actividades cumplidas y acta de recibo a satisfacción de los servicios prestados. De igual forma, para el pago correspondiente se tendrán en cuenta los conceptos emitidos por el Programa de Transformación Productiva y la interventoría del proyecto de acuerdo con los avances de las actividades. Las solicitudes de pago

deberán gestionarse de acuerdo con los procedimientos de la Cámara de Comercio de Bucaramanga y con los procedimientos de la interventoría. No obstante, se aclara que los pagos a que corresponden en virtud del contrato están sujetos a los desembolsos provenientes de estas entidades (Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A., FIDUCOLDEX – Como vocera del Programa de Transformación Productiva -).

Para la forma de pago tener en cuenta que no aplica desembolso por concepto de anticipos sin la previa viabilidad de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, en razón a los montos permitidos en el manual de contratación de compras de bienes y/o servicios; que cubra determinadas necesidades de acuerdo a la naturaleza del contrato y que el mismo tenga un respaldo, mediante un amparo adicional a la póliza de seguro con una suma asegurada equivalente al 100% de su valor y cuyos costos asociados a la expedición correrán por cuenta del oferente.

3. PREPARACIÓN DE LA PROPUESTA

Todos los costos asociados a la preparación y presentación de la propuesta estarán a cargo del oferente. La Cámara de Comercio de Bucaramanga en ningún caso será responsable de los mismos.

La propuesta junto con todos los documentos que la acompañan deberán ser presentados en español y todas sus páginas deben estar enumeradas en forma ascendente consecutiva, con el correspondiente índice o tabla de contenido que permita su fácil consulta. Estos documentos deben ser entregados en original en sobre sellado y debidamente firmados por el oferente o por el Representante Legal si es persona jurídica.

En caso de existir incongruencias en el contenido de la propuesta, es decir, que una parte de la misma establezca algo que se contradiga en otra parte, La Cámara de Comercio de Bucaramanga podrá solicitar las aclaraciones pertinentes. En el sobre de la propuesta será requisito hacer constar el nombre del oferente, su dirección comercial y datos de contacto, así como el número de la Invitación Privada a la que se postula. Se aceptarán las propuestas entregadas en físico en las condiciones y plazos que más adelante se señalarán.

3.1. VALIDEZ DE LA PROPUESTA

La propuesta presentada deberá tener una validez mínima de sesenta (60) días calendario, contados a partir de la fecha inicial de cierre de la Invitación Privada o de la nueva fecha de cierre en caso que así lo comunique la Cámara de Comercio de Bucaramanga a los oferentes a través del mismo medio de divulgación.

3.2 CALIFICACIÓN DE LAS PROPUESTAS

Las hojas de vida se calificarán de acuerdo con los siguientes criterios:

Criterios	Calificación	Ponderación (%)	Puntaje máximo
Formación			
Tecnólogo en administración, gestión empresarial, estudios en curso (Materias finalizadas) o finalizados en ingeniería industrial, finanzas, mercadeo, administración de empresas, economía o áreas afines.	Tecnólogo en administración, gestión empresarial, estudios en curso (Materias finalizadas) o finalizados en ingeniería industrial, finanzas, mercadeo, administración de empresas, economía o áreas afines.	30%	30
Experiencia General			
Experiencia en temas de Promoción institucional, logística. Capacitación, asesoría o acompañamiento en temas de acompañamiento institucional, administrativo, empresarial u organizacional.	Menos de tres (3) años: 0 puntos, Entre tres (3) y cuatro (4) años: 50 puntos, más de cuatro (4) años: 70 puntos.	70%	70
Totales		100%	100

3.3 EXCLUSION DE PROPUESTAS:

La Cámara de Comercio de Bucaramanga no tendrá en cuenta las propuestas recibidas en las que:

- El Oferente no cumpla con demostrar la experiencia específica solicitada, no adjunte la respectiva propuesta económica, técnica, metodológica u hoja de vida según sea el caso, siempre y cuando haga parte de los requisitos y documentos solicitados en esta invitación privada.
- Se hubiere presentado la propuesta en forma subordinada al cumplimiento de cualquier condición del Oferente.
- Se incluya información no veraz.
- Se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.
- Las propuestas recibidas con posterioridad a la fecha y hora de cierre de la presente Invitación Privada.
- Se advierta que el Oferente se encuentra en proceso de liquidación o bajo condiciones financieras que impliquen un riesgo no admisible para la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- No se encuentre al día en la renovación de la matrícula mercantil, en caso de ser aplicable.

3.5 CAUSALES DE APERTURA DE NUEVA INVITACION PRIVADA

La invitación privada deberá concluirse y motivar la realización de una nueva, en los siguientes casos:

- Cuando ninguna de las propuestas evaluadas cumpla con los requisitos exigidos en la presente invitación privada.
- Por motivos o causas que impidan la escogencia objetiva.
- Cuando se hubiere violado la reserva de las propuestas presentadas.
- Cuando no se presente ninguna propuesta.

4. CONDICIONES PARA LA SUSCRIPCIÓN Y EJECUCIÓN DEL CONTRATO

4.1 SUSCRIPCION DEL CONTRATO

La Cámara de Comercio de Bucaramanga suscribirá contrato con el Oferente seleccionado, una vez se cumpla con los requisitos exigidos y las etapas previas establecidas en el manual de contratación de compras de bienes y/o servicios de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

4.2 FECHA DE INICIO

La ejecución del contrato iniciará previo cumplimiento de los requisitos establecidos en el contrato para ello y con la aprobación por parte de la Cámara de Comercio de Bucaramanga de las garantías exigidas en el contrato, en caso que aplique.

4.3 GARANTIAS FUTURAS

El Oferente seleccionado, se obliga a constituir a su costo y a favor de la CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA, con el lleno de los requisitos legales y contractuales, póliza de seguros expedida por una compañía de seguros autorizada para funcionar en Colombia que ampare los siguientes riesgos:

- De cumplimiento: Por un monto equivalente al veinte por ciento (20%) del valor del contrato incluido el IVA, con una duración igual a la del contrato y dos (2) meses más.
- De salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales: Por un monto equivalente al quince por ciento (15%) del valor total del contrato incluido el IVA, con una duración igual a la del contrato y treinta y seis (36) meses más.
- Una póliza de calidad del servicio: Por un monto equivalente al 30% del valor total del contrato incluido el IVA, con una vigencia igual a la del contrato y seis (6) meses más.

De ser necesario de acuerdo a la naturaleza del contrato, podrá exigirse otro tipo de amparos.

4.4 REGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL Y PAGO DE APORTES

El Oferente seleccionado deberá afiliar y realizar los aportes necesarios a las entidades que pertenecen al régimen de Seguridad social integral (EPS, ARL, AFP) y parafiscales, conforme la legislación vigente, y deberá mantenerse vigente durante todo el tiempo de ejecución del contrato para el personal que disponga en el cumplimiento del objeto contratado. Para el caso del Oferente persona natural, los aportes al sistema deberán efectuarse sobre un monto equivalente al 40% de sus honorarios, siempre y cuando este porcentaje no sea inferior a un (1) salario Mínimo

mensual Legal Vigente acorde con lo establecido en el art. 135 de la ley 1753 de 2015, la ley 789 de diciembre de 2.002, la ley 797 de enero de 2.003 y demás disposiciones legales vigentes. En cualquier caso, se comprometerán a presentar los soportes del pago respectivo durante la vigencia del contrato, lo cual constituirá un requisito indispensable para los pagos que le corresponden en virtud del contrato.

5 CRONOGRAMA DE LA INVITACION PRIVADA

5 CRONOGRAMA DE LA INVITACION PRIVADA

ACTIVIDAD	FECHA Y HORA	LUGAR
Apertura de la Invitación Privada, publicación de la invitación privada en la página web.	15 de diciembre de 2017	www.camaradirecta.com/solicitar-servicios-empresariales/ofertas-para-proveedores
Cierre de la invitación privada y fecha máxima de recepción de propuestas.	26 de diciembre hasta las 5:00 pm.	En sobre sellado a nombre de la Coordinación de Contratación y Compras en la ventanilla única de correspondencia Carrera 19 No. 36-20 Piso 2 de la Cámara de Bucaramanga.
Evaluación y definición de la oferta favorecida.	4 de enero de 2018.	En la Unidad de Desarrollo Empresarial
Publicación de resultados invitación privada.	19 de enero de 2018.	www.camaradirecta.com/solicitar-servicios-empresariales/ofertas-para-proveedores

No obstante, lo anterior, la Cámara de Comercio de Bucaramanga se reserva el derecho a modificar en cualquier momento las fechas establecidas en este cronograma, lo cual informará a los Oferentes a través del mismo medio de divulgación.

5.1 RECEPCIÓN PROPUESTAS E INFORMACION GENERAL.

Las propuestas deberán ser entregadas en medio físico, en original y en sobre sellado en las instalaciones de la Cámara de Comercio de Bucaramanga en la Carrera 19 No. 36 – 20 Piso 2, en la Ventanilla Única de Correspondencia “VUC”, de la siguiente manera:

Coordinador de Contratación y Compras
Cámara de Comercio de Bucaramanga
Asunto: INVITACION PRIVADA No. 6153 - **CONTRATAR Consultor Empresarial Junior.**

- Se entenderán por fecha y hora de presentación las que aparezcan en el sello o escrito puesto en el sobre sellado y en la copia del recibido por parte del empleado responsable en la ventanilla única de correspondencia, en el momento exacto de su llegada al sitio de entrega de la misma.

- Si la propuesta es enviada por correo certificado u ordinario, el oferente debe hacerlo con suficiente antelación para que sea recibida en el lugar indicado antes de la hora y fecha límite de cierre. En todo caso, la Cámara de Comercio de Bucaramanga no será responsable del retardo o extravío que se derive de esta forma de presentación.
- Con la presentación de la propuesta, el oferente manifiesta que estudió el contenido de la presente invitación privada y demás documentos anexos a la misma, que conoce la naturaleza de la contratación y su tiempo de ejecución, que formuló su propuesta de manera libre, responsable, precisa y coherente de acuerdo a lo requerido por la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- El simple hecho de que el Oferente no haya obtenido la información necesaria para la correcta elaboración de su propuesta, no lo exime de asumir las responsabilidades que le correspondan, ni le dará derecho a reclamaciones, ajustes o reconocimientos adicionales por parte de La Cámara de Comercio de Bucaramanga, inclusive, cuando dichas omisiones deriven en posteriores sobrecostos para el Contratista.
- La información contenida en este documento de Invitación Privada sustituye totalmente cualquier otra que pudiera habersele suministrado en forma preliminar a los Oferentes interesados en esta invitación, por parte del personal vinculado a la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

5.2 MECANISMOS DE COMUNICACIÓN

En esta Invitación Privada los mecanismos de comunicación de carácter oficial que se utilizarán entre los oferentes y la Cámara de Comercio de Bucaramanga, son:

Encargado: Natalia Cristina Camacho Suárez
Correo electrónico: natalia.camacho@camaradirecta.com
Carrera 19 No. 36-20 Piso 2 Bucaramanga
Tel. 6527000 ext. 279

Favor remitir sus inquietudes consolidadas en un único correo electrónico a más tardar un (1) día hábil antes de la fecha de cierre de la presente invitación privada, indicando en el asunto: INVITACION PRIVADA No.: 6153 - **CONTRATAR** Consultor Empresarial Junior.

5.1 DOCUMENTOS ANEXOS

- **ANEXO 1 – f-adm-01-07 Formato Único De Proveedores**