

INVITACIÓN PRIVADA No. 12120

1. GENERALIDADES.

La contratación de la Cámara de Comercio de Bucaramanga atendiendo su naturaleza gremial, sin ánimo de lucro y de carácter privado, se enmarca en las normas del derecho privado, de conformidad con lo establecido en el m-adm-01-01 Manual de contratación y compras de bienes y/o servicios, que hace parte integral de la presente invitación y podrá ser consultado en la página web de la Cámara de Comercio de Bucaramanga en el link: <https://www.camaradirecta.com/34-manual-de-contratacion-y-compra-de-bienes-yo-servicios/>.

1.1. ANTECEDENTES.

La Cámara de Comercio de Bucaramanga en su constante labor de seguir aumentando la virtualidad para las radicaciones de documentos y trámites, busca el mejoramiento de las plataformas para mayor facilidad de uso, en beneficio de los empresarios y sus usuarios internos.

1.2. OBJETO DE LA CONTRATACIÓN.

Prestar los servicios profesionales para desarrollar software de alta calidad en lenguaje de programación NET Core y usando motor de base de datos Oracle, para implementar tanto una nueva visual gráfica, como mejoras en las funcionalidades existentes dentro del portal de www.compitem360.com.

1.3. ALCANCE.

El alcance general del proyecto comprende las siguientes fases:

- 1) **Diseño y arquitectura:** Se debe establecer la base técnica y funcional del sistema antes de iniciar la fase de desarrollo. Además, diseñar la identidad gráfica y la experiencia visual del portal de Compitem360, utilizando elementos interactivos, asegurando una experiencia dinámica, atractiva y funcional para los usuarios, con un enfoque en la usabilidad y la accesibilidad a los diferentes módulos del sitio. Presentar la documentación de los requisitos funcionales y no funcionales, así como la reutilización e implementación, de nuevos objetos en la estructura de la base de datos actual del portal.
- 2) **Desarrollo e implementación:** Desarrollar e implementar los diferentes módulos que tiene el aplicativo de Compitem360. Para el desarrollo del proyecto se solicita que sea en .NET Core 8, como backend principal para gestionar la lógica de negocio y la integración a la base de datos Oracle 19c. como microservicio Node.js, para manejar eventos en tiempo real y procesar tareas asíncronas. Tanto el aplicativo, como la base de datos serán alojados bajo una infraestructura en la nube de la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Integración del código desarrollado en .NET Core 8 con API RESTful y conectores de PowerBI, permitiendo la comunicación de los tableros embebidos con las funcionalidades programadas en el aplicativo, a través del uso de PowerBI embedded.
- 3) **Pruebas y Ajustes Finales:** Implementación y montaje de un ambiente de pruebas (diferente al ambiente de desarrollo del proveedor) para evaluación y aprobación del aplicativo por parte de los usuarios finales.
- 4) **Implementación y Puesta en Producción:** Acompañamiento por parte del proveedor seleccionado para la implementación y montaje del portal en el ambiente productivo.

Para la fase del diseño el proveedor seleccionado deberá desarrollar, como mínimo, los siguientes elementos gráficos necesarios:

1. Identidad Visual.

- a. Uso de la paleta de colores alineada con la marca de Compitem360.

- b. Tipología coherente y legible.
- c. Uso del logo de Compite360 y creación de íconos y gráficos personalizados.

2. Diseño de Interfaz de Usuario (UI).

- a. Creación de maquetado o wireframes de alta fidelidad para todas la páginas principales o módulos del sitio de Compite360.
- b. Prototipos interactivos para representar la navegación del usuario.
- c. Uso de elementos visuales interactivos como animaciones suaves, transiciones y efectos hover.

3. Diseño de Experiencia de Usuario (UX).

- a. Implementación de diseño centrado en el usuario para garantizar la accesibilidad y facilidad de uso del portal.
- b. Estructuración lógica y clara de la navegación y el contenido.
- c. Adaptabilidad para dispositivos móviles y tabletas (diseño responsivo).

4. Componentes Interactivos.

- a. Formularios dinámicos.
- b. Secciones interactivas como el uso de carruseles o gráficos animados.

Para la fase de desarrollo e implementación de módulos dentro del nuevo portal de Compite360, se tendrán en cuenta los siguientes requerimientos y funcionalidades (estos requerimientos se detallan en el Anexo 3. Formato de Requerimientos Funcionales y No Funcionales.):

1. Módulo del Front:

El front debe separarse en 3 partes básicas:

- a. Header
- b. Contenido
- c. Footer

a) **Header:** El Header debe contener lo siguiente:



1. El logo de Compite360, siempre debe ser visible en cualquier parte que se navegue del portal. Al dar click en el logo redirige al módulo del front de Compite360.
2. Tutoriales de ayuda. Esta sección debe mostrar los textos y videos cargados desde el módulo de administración. El diseño a presentar de esta sección debe estar alineado con lo solicitado en la fase de diseño.
3. Banner principal. El campo del banner principal debe cambiar automáticamente entre varias imágenes diferentes. Esas imágenes deben estar parametrizadas desde el módulo de administración.

4. Debe tener un botón de “Iniciar Sesión” que conlleva al módulo de Inicio de Sesión.
5. La parte superior del header cambia cuando un usuario se loguea, ya que el botón de Inicio de Sesión debe desaparecer y mostrar el nombre relacionado en la base de datos al usuario registrado. Al dar click en el nombre se debe mostrar información relacionada con el perfil:
 - **Cuenta/Perfil:** Muestra la información referente al usuario y le permite modificarlos. Incluyendo cambiar la contraseña:



Adicional a la información anterior, se debe mostrar el plan que tiene actualmente el usuario, así como el número de consultas y descargas que tiene disponibles, y la fecha de vigencia del plan adquirido.

- **Cerrar Sesión:** Finaliza la sesión y vuelve a mostrar el botón de “Iniciar Sesión”.
6. En el header se debe mantener siempre visible un menú que contenga:
 - **Inicio:** Debe llevar siempre al módulo del front de Compitem360.
 - **¿Qué es Compitem360?:** Los textos y videos a presentar, deben ser consultados desde la base de datos. El diseño a presentar debe estar alineado con lo solicitado en la fase de diseño.
 - **Cámaras Aliadas:** Debe presentarse el logo de cada cámara y alguna información de la misma. Cada cámara debe contener un enlace que lleve en una pestaña a parte al sitio oficial de dicha cámara de comercio. De igual forma, debe mostrar un enlace para el informe económico de cada cámara. Las cámaras a mostrar y sus enlaces (sitio oficial e informe económico) deben ser consultados desde la base de datos. El diseño a presentar debe estar alineado con lo solicitado en la fase de diseño.



- **Nuestros clientes:** Debe presentarse el logo/imagen del cliente y un testimonial que puede ser en texto o en video. Esto debe ser consultado desde la base de datos. El diseño a presentar debe estar alineado con lo solicitado en la fase de diseño.



- **Planes y precios:** Se muestra el módulo planes y precios. Esto debe ser consultado desde la base de datos. El diseño a presentar debe estar alineado con lo solicitado en la fase de diseño.
- **Contáctenos:** Debe permitir capturar información del usuario y al momento de registrarla se debe mostrar al usuario un mensaje informativo de protección de datos personales (debe permitir guardar la autorización o denegación por parte del usuario para el tratamiento de los datos personales). Al registrar la información se envía un correo electrónico al administrador general y al administrador de la cámara de comercio aliada que tiene jurisdicción en la ciudad de la persona registrada. El texto de autorización de datos personales debe ser consultado desde la base de datos. El diseño a presentar debe estar alineado con lo solicitado en la fase de diseño. Este formulario debe llevar un captcha como control de seguridad para evitar ataques de robots.

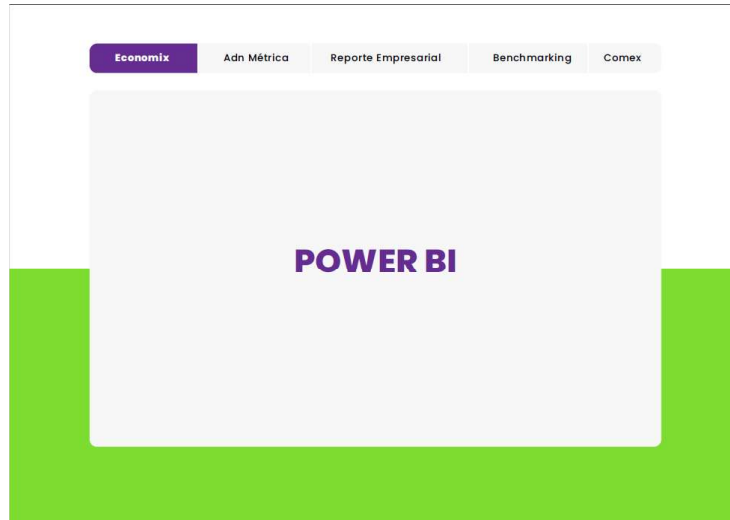
CONTÁCTENOS

Sigamos en Contacto

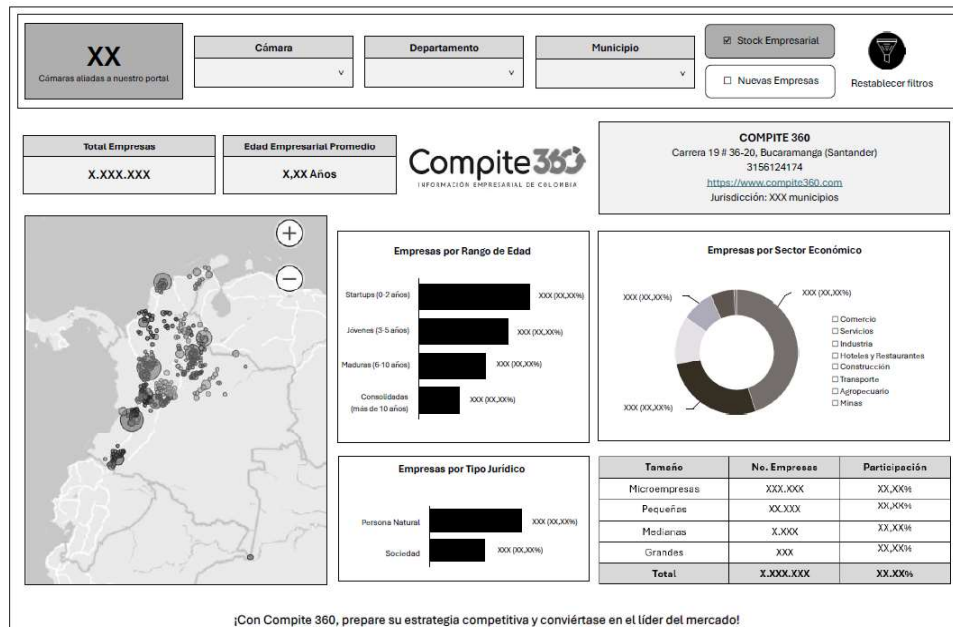
A través de este formulario podrá enviar sus comentarios o solicitar más información sobre nuestros servicios.

Nombre*	Apellido*
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Correo Electrónico*	Teléfono*
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Departamento	Ciudad
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Mensaje*	
<input type="text"/>	

- b) **Contenido:** En la parte central del front se va a presentar el contenido de Compitem360, dividido en 5 pestañas (Economix, ADN Métrica, Benchmarking, Reporte Empresarial y Comex) que al pulsar en cada una de ellas mostrará en el espacio central su correspondiente tablero de PowerBI embebido.



El tablero que se presenta por defecto en el front principal tiene una presentación similar a la siguiente, cada tablero se carga mediante una URL almacenada en la base de datos:



Cada uno de los tableros de Power BI a mostrar debe tener su respectiva URL guardada en la base de datos.

- c) **Footer:** El footer debe llevar la siguiente información:

2. Módulo de paquetes y compras en línea.

Debe presentarse la información de cada plan o precio de acuerdo al modelo económico que tiene Compitem360. Esta información está registrada en la base de datos. También debe contener cada concepto relacionado con los planes que se ofrecen con la información necesaria para que el usuario que llega por primera vez a la página, tenga lo necesario para saber cuál plan comprar.

En la visual del usuario cada producto debe presentar el nombre del plan, precio, vigencia en tiempo, los módulos a los que se tiene derecho (Economix, ADN Métrica, Benchmarking, Reporte Empresarial, Comex). Tanto los textos, como precios, vigencia, descargas, visibilidad en la página y adición de módulos dentro de cada plan debe ser gestionado desde el módulo de administración.

Cada plan debe tener un botón de compra que al ser pulsado por los usuarios, se debe comportar de la siguiente forma:

- Si el usuario está logueado dentro del aplicativo de Compitem360, le debe alertar el estado del plan actual del usuario. Seguidamente se debe pasar a mostrar los datos del plan a adquirir y proceder la compra e integración con la pasarela de pago, después de pulsar en el botón de pagar.



Plan	Vigencia
80 Reportes empresariales	4 meses
Subtotal	\$129.310
IVA	\$20.690
Total	\$150.000

☐ He leído y acepto los términos y condiciones de uso de Compitem 360

Finalizar compra

- Si el usuario no está logueado dentro del aplicativo de Compitem360, se debe alertar que debe contar con un usuario y después mostrar la ventana emergente del módulo de inicio de sesión:

Inicia Sesión

Usuario

Correo Electronico

Contraseña

Contraseña

INGRESAR

REGISTRARSE

Restablecer contraseña

En este punto pueden ocurrir tres escenarios:

- a) El usuario si cuenta con credenciales y después de ingresarlas pulsa en la opción INGRESAR. Si es este escenario, después de la respectiva validación de credenciales se presenta los datos del plan a adquirir y procede a la compra e integración con la pasarela de pago tras dar click en el botón de pagar.



COMPITE360
Información Empresarial de Colombia

Detalle de compra

Plan	Vigencia
80 Reportes empresariales	4 meses
Subtotal	\$129.310
IVA	\$20.690
Total	\$150.000

☐ He leído y acepto los términos y condiciones de uso de Compite 360

Finalizar compra

- b) El usuario si cuenta con credenciales, pero no recuerda su contraseña y desea recuperarla en la opción RESTABLECER CONTRASEÑA. Para este escenario se debe solicitar el usuario y enviar un código OTP al correo electrónico relacionado al usuario registrado.



COMPITE360
Información Empresarial de Colombia

Validación de Código

Por favor ingrese el código de ** dígitos que enviamos a su correo (****@gma***.com)

Sino lo encuentra en la bandeja de entrada, revise en la carpeta de spam o no deseados.

Ingrese código

Validar Código

Compíte 360
Todos los derechos reservados 2022 · Cámara de Comercio de Bucaramanga

Una vez se valide el código OTP, se procede a mostrar una ventana de restauración de contraseña. Una vez se restablezca la contraseña se muestra la ventana de Inicio de Sesión, para el acceso a Compíte360. Después de la respectiva validación de credenciales se presenta los datos del plan a adquirir y procede a la compra e integración con la pasarela de pago después de pulsar en el botón de pagar.



COMPITE360
Información Empresarial de Colombia

Detalle de compra

Plan	Vigencia
80 Reportes empresariales	4 meses
Subtotal	\$129.310
IVA	\$20.690
Total	\$150.000

☐ He leído y acepto los términos y condiciones de uso de Compíte 360

Finalizar compra

- c) El usuario no cuenta con credenciales, tiene que pulsar en el botón de REGISTRARSE. Para este escenario se muestra un formulario con la información necesaria para el registro:

Registro

Su correo electrónico no se encuentra registrado en Compite 360, diligencie los siguientes datos

Información personal

Tipo de documento	Número de documento
<input type="text" value="Cédula de ciudadanía"/>	<input type="text"/>
Primer nombre	Segundo nombre
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Primer apellido	Segundo apellido
<input type="text"/>	<input type="text"/>

☐ Seleccione esta opción si hace parte de una empresa

Empresa

NIT	Nombre o Razón social
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Información de contacto

Correo electrónico	Celular
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Departamento	Ciudad
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Asigne su contraseña

Contraseña	Confirme Contraseña
<input type="password" value="*****"/>	<input type="password" value="*****"/>

Crear cuenta

Al pulsar en el botón CREAR CUENTA, se debe sobreponer el mensaje de protección de datos personales solicitando autorización por parte del usuario (se debe guardar el registro si el usuario autoriza o no autoriza). Después de guardar la autorización y en caso de ser positiva, se envía un código OTP al correo electrónico registrado para validar la cuenta registrada.



COMPITE 360
Información Empresarial de Colombia

Validación de Código

Por favor ingrese el código de ** dígitos que enviamos a su correo (****@igma***.com)

Sino lo encuentra en la bandeja de entrada, revise en la carpeta de spam o no deseados.

Ingrese código

Validar Código

Compite 360
Todos los derechos reservados 2022 - Cámara de Comercio de Bucaramanga

Una vez se realice la validación de forma correcta, se procede a crear el usuario con los datos registrados. Luego se muestra la ventana de Inicio de Sesión para el acceso a Compite360. Después de la respectiva validación de credenciales se presenta los datos del plan a adquirir y procede a la compra e integración con la pasarela de pago después de pulsar en el botón de pagar.



COMPITE 360
Información Empresarial de Colombia

Detalle de compra

Plan	Vigencia
80 Reportes empresariales	4 meses
Subtotal	\$129.310
IVA	\$20.690
Total	\$150.000

☐ He leído y acepto los términos y condiciones de uso de Compite 360

Finalizar compra

- El formulario de registro deben llevar captcha de seguridad para evitar ataques con robots.
- Si un usuario realiza el proceso de compra de un nuevo plan de forma satisfactoria, sin tener su plan actual vencido, se inactiva el plan actual y se suma la cantidad que tiene pendiente de su plan actual a la cantidad que tiene el plan nuevo.
- La fecha de vigencia será la que contenga el plan más reciente comprado.
- Si el usuario finaliza el proceso de compra de forma satisfactoria, se valida el estado del usuario en ACTIVO y se debe realizar la respectiva vinculación del usuario con el producto comprado desde la base de datos. Luego presentar en pantalla el plan actual con la cantidad de reportes y descargas vigentes, y la fecha de vigencia del mismo.

PLAN X

50 / 170 Reportes descargables
80 / 100 Registros descargables
350 días hasta el 31/12/2025

Economix

Adn Métrica

Reporte Empresarial

Benchmarking

Comex

3. Módulo de Economix:

- Este módulo debe tener embebido el tablero de PowerBI correspondiente al Economix:



- Se debe validar si el paquete actual adquirido por el usuario contempla el acceso al módulo de lo contrario al pulsar dentro de cualquier opción del tablero debe emitir una notificación de comprar un paquete que lo contenga.
- Cada tablero se carga mediante una URL almacenada en la base de datos.

4. Módulo de ADN Métrica:

- Este módulo debe tener embebido el tablero de PowerBI correspondiente al ADN Métrica:

ADN Métrica



Stock Empresarial

Emprendimiento

Cancelaciones

Supervivencia
Empresarial

- En este módulo se debe permitir la descarga de los datos en archivos en pdf o excel de la consulta realizada en el tablero de PowerBI. Los botones de descarga que deben estar fuera del tablero de PowerBI, interactúan con el tablero embebido y permiten la descarga de la información.
- Se permite la descarga solo a los usuarios con cantidades disponibles (mayores o iguales a 1).
- Cada que se realice una descarga se debe descontar de la cantidad registrada en base de datos.
- Para los usuarios con el perfil de Interno, no se les debe habilitar el botón de descarga de bases de datos.
- Se debe validar si el usuario no está logueado y al visualizar el tablero de PowerBI se debe mostrar un bloqueo sobre el mismo con un mensaje indicando que se debe iniciar sesión.
- Se debe validar al momento de realizar descargas (pdf o excel), si el usuario logueado no tiene activo algún plan o ya se terminaron sus consultas o descargas y se muestra un mensaje emergente (popup) con un mensaje de alerta indicando que se debe comprar algún plan.
- Se debe validar si el paquete actual adquirido por el usuario contempla el acceso al módulo de lo contrario al pulsar dentro de cualquier opción del tablero debe emitir una notificación de comprar un paquete que lo contenga.
- Cada tablero se carga mediante una URL almacenada en la base de datos.

5. Módulo de Benchmarking Empresarial

- Este módulo debe tener embebido el tablero de PowerBI correspondiente al Benchmarking:

Benchmarking



Empresas

Sectores

- En esta pestaña el aplicativo debe tener un botón que indique “Benchmarking” y llevar directamente a la pestaña de Benchmarking con el tablero de Power BI cargado con la empresa buscada desde Benchmarking.
- Se debe validar si el paquete actual adquirido por el usuario contempla el acceso al módulo de lo contrario al pulsar dentro de cualquier opción del tablero debe emitir una notificación de comprar un paquete que lo contenga.
- Cada tablero se carga mediante una URL almacenada en la base de datos.

6. Módulo de Reporte Empresarial

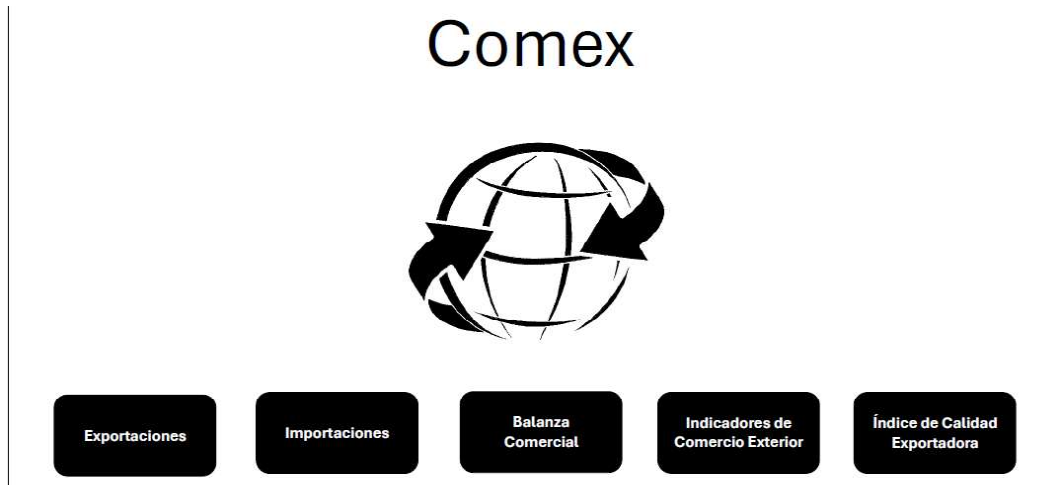
- Este módulo debe tener embebido el tablero de PowerBI correspondiente al Reporte Empresarial:



- Debe validar si el usuario tiene descargas de reportes disponibles desde la base de datos, indicando la cantidad de descargas que le quedan al usuario.
- Después de la validación anterior, se debe permitir la descarga del reporte empresarial en formato pdf. Para esto el aplicativo debe tener un botón que indique “Descarga Reporte Empresarial” que le permita consultar cuál fue la empresa consultada en el tablero (junto con los filtros activados) y generar la consulta fuente del reporte empresarial a exportar.
- Se debe validar si el paquete actual adquirido por el usuario contempla el acceso al módulo de lo contrario al pulsar dentro de cualquier opción del tablero debe emitir una notificación de comprar un paquete que lo contenga.
- Cada tablero se carga mediante una URL almacenada en la base de datos.

7. Módulo de Comercio Exterior (COMEX):

- Este módulo debe tener embebido el tablero de PowerBI correspondiente a Comercio Exterior:



- Se debe validar si el paquete adquirido por el usuario contempla el acceso al módulo de lo contrario al pulsar dentro de cualquier opción del tablero debe emitir una notificación de comprar un paquete que lo contenga.
- Cada tablero se carga mediante una URL almacenada en la base de datos.

8. **Módulo de Iniciar Sesión:** El inicio de sesión siempre debe mostrar un mensaje emergente (popup) que muestre los siguientes campos y botones:

Inicia Sesión

Usuario

Contraseña

INGRESAR

REGISTRARSE

[Restablecer contraseña](#)

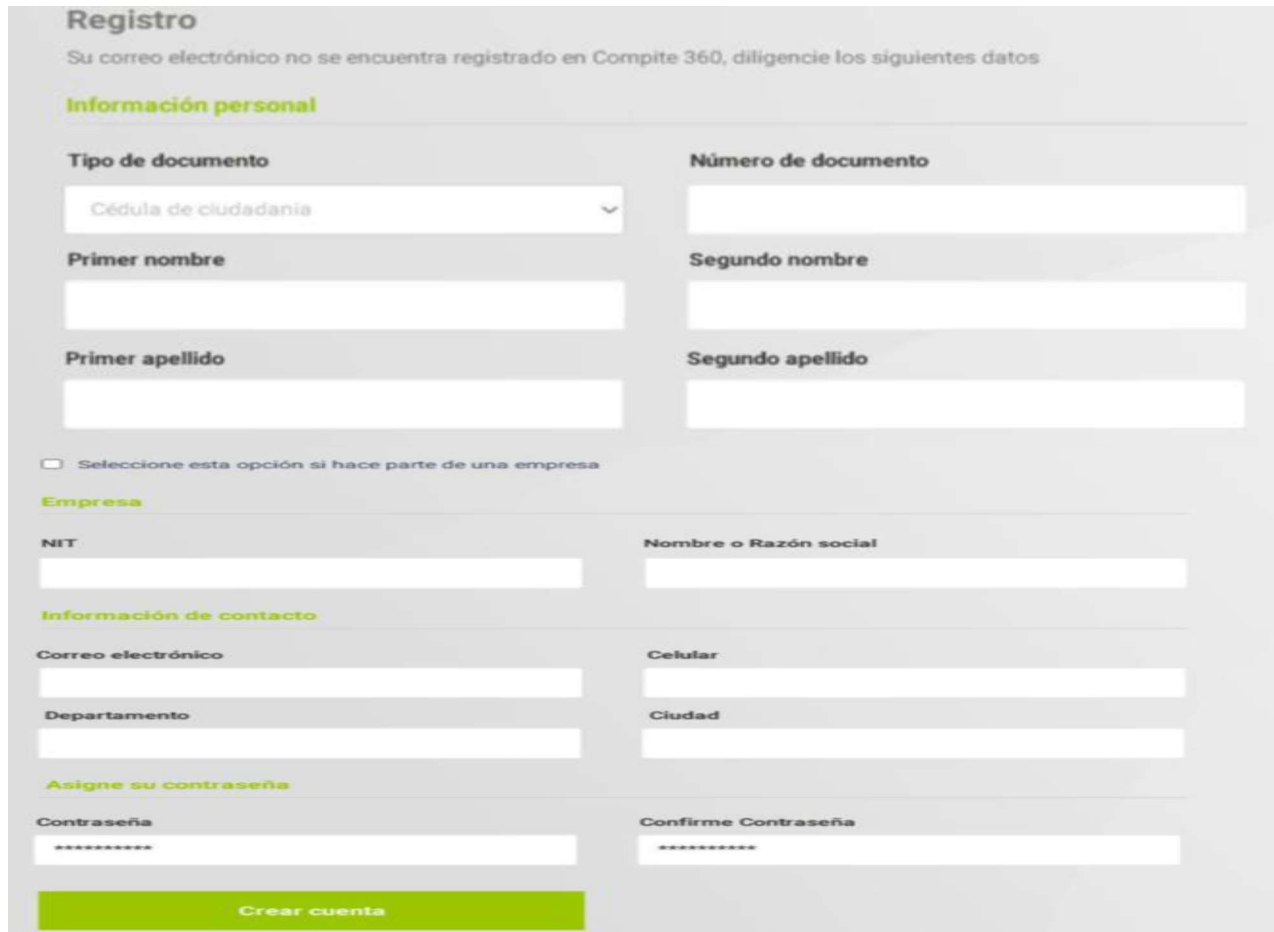
- a. **Usuario:** Permite digitar el usuario de Compitem360.
- b. **Contraseña:** Permite digitar la clave y realizar las siguientes validaciones:
- Mínimo 8 caracteres.
 - Al menos una mayúscula.
 - Al menos 1 número.
 - Al menos un carácter especial.
- c. **Captcha:** Implementar una solución de captcha como control de seguridad en la validación del acceso al portal.
- d. **Ingresar:** Debe validar que el usuario exista en la base de datos y que tenga la misma contraseña registrada. Si no se cumple la validación de forma correcta debe emitir un mensaje que indique que el usuario o la contraseña

no estan correctos. Una vez se cumpla la validación de acceso, debe proceder a identificar el tipo de perfil que tiene el usuario registrado. Los diferentes perfiles son:

- i. Admin.
- ii. Admin Cámara.
- iii. Comercial.
- iv. Cliente.
- v. Interno.
- vi. Usuario.

Para los usuarios validados correctamente y que tienen el perfil tanto de Admin como de Admin Cámara, se debe abrir una nueva pestaña del navegador y presentar el módulo de administración.

- e. **Registrarse:** Al pulsar en la opción registrarse, debe solicitar en una nueva página del navegador los datos para registrar el usuario. Al abrir esta nueva pestaña debe sobreponerse el mensaje de protección de datos personales solicitando autorización por parte del usuario (se debe guardar el registro si el usuario autoriza o no autoriza). Al registrarse un usuario nuevo, se debe enviar correo de notificación a quienes tengan el perfil de Admin. Además, se envía correo al administrador de la cámara que tiene jurisdicción sobre la ciudad del que se registra. También se envía correo a la dirección de correo electrónico del usuario registrado, informando que se creó la cuenta. En el momento del desarrollo la CCB definirá qué campos son obligatorios dentro del formulario.

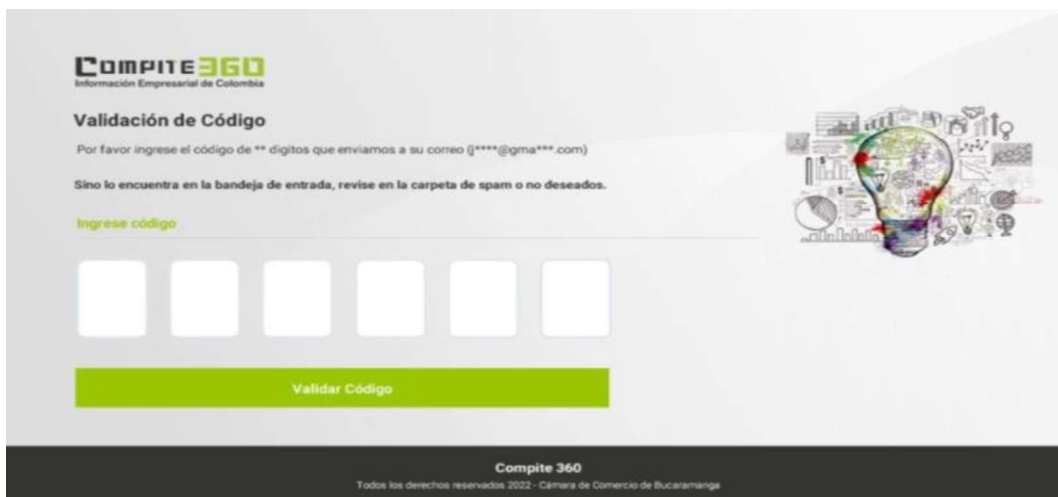


Al pulsar en el botón CREAR CUENTA, se debe sobreponerse el mensaje de protección de datos personales solicitando autorización por parte del usuario (se debe guardar el registro si el usuario autoriza o no autoriza). Después de guardar la autorización y en caso de ser positiva, se envía un código OTP al correo electrónico registrado para validar la cuenta registrada.



Una vez se realice la validación de forma correcta, se procede a crear el usuario con los datos registrados.

- f. **Restablecer Contraseña:** Se debe solicitar el usuario y enviar un código OTP a la dirección de correo electrónico relacionado con el usuario registrado.



Una vez se valide el código OTP, se procede a mostrar una ventana de restauración de contraseña. Una vez se restablezca la contraseña se muestra la ventana de Iniciar Sesión para el acceso a Compite360.

9. **Módulo de Administración.** El usuario ingresa con sus credenciales desde el módulo de inicio de sesión y debe ser el aplicativo quien determine según el perfil del usuario que accesos y opciones se muestran al usuario. En este sentido, el sistema debe desplegar en otra pestaña del navegador el módulo de administración solo para aquellos usuarios que tengan los roles:

- Admin
- Admin Cámara
- Comercial

Para el usuario con el perfil Admin se le deben presentar las siguientes funciones dentro del módulo de administración:

- Planes y precios: En esta sección se podrá visualizar, editar y crear los paquetes y planes de productos que tiene Compite360. La información que se pide en la creación de un paquete es la siguiente:

Nombre	<input type="text" value="Nombre"/>
Descripción	<input type="text" value="Descripción"/>
No Consultas por paquete	<input type="text" value="No Consultas Paquete"/>
Valor	<input type="text" value="Valor"/>
Valor IVA	<input type="text" value="0"/>
Estado	<input type="text" value=""/>
Disponible para la venta	<input type="text" value=""/>
Vigencia	<input type="text" value=""/>

Además de la información anterior, debe permitir seleccionar los módulos que hacen parte del paquete. Esto servirá para realizar las validaciones en cada tablero de PowerBI y así saber si el plan del usuario cuenta con el acceso al respectivo módulo.

También se tiene que permitir mediante una opción mostrar u ocultar de la página determinados planes.

- Usuarios: Visualizar, crear y editar a los diferentes tipos de usuarios que tendrán acceso al portal. Para la visualización de usuarios, debe permitir la búsqueda rápida por usuario o por correo electrónico registrado.

Compitem360 - Crear nuevo Usuario

Cámara	CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA
Rol:	USUARIO INTERNO
Primer Nombre: *	Primer Nombre
Segundo Nombre:	Segundo Nombre
Primer Apellido: *	Primer Apellido
Segundo Apellido	Segundo Apellido
Tipo de Documento:	CEDULA DE CIUDADANIA
No. Documento: *	Número de Documento
Razón Social:	Razón Social
Departamento:	Santander
Ciudad:	Bucaramanga
Dirección:	Dirección
Correo Electrónico: *	Correo electrónico
Correo Electrónico Adicional:	Correo adicional
Teléfono:	Teléfono
Estado: *	
Afiliado:	NO
Usuario Compitem: *	Usuario Compitem360
Contraseña: *	Contraseña Compitem360

Guardar Cambios

Cerrar

- Reportes: Se tiene que permitir la generación y descarga de reportes:
- Ventas
- En jurisdicción

Reporte de Ventas en jurisdicción

Cámara:

Desde: Hasta:

Periodo	Ventas en Jurisdicción			
	Cantidad			Valor
	Nuevos	Recompra	Total	
Febrero 2025	5	0	5	\$3.368.342,00 COP
Total	5	0	5	\$3.368.342,00 COP

- En jurisdicción (pagos en línea)

Reporte de Ventas en jurisdicción (Pagos en Línea)

Cámara:

Desde: Hasta:

Periodo	Ventas en Jurisdicción (Pagos en Línea)			
	Cantidad			Valor
	Nuevos	Recompra	Total	
Febrero 2025	0	0	0	\$0,00 COP
Total	0	0	0	\$0,00 COP

- Fuera de jurisdicción

Reporte de Ventas Fuera de Jurisdicción

Cámara:

Desde: Hasta:

Periodo	Ventas Fuera de Jurisdicción			
	Cantidad			Valor
	Nuevos	Recompra	Total	
Febrero 2025	0	0	0	\$0,00 COP
Total	0	0	0	\$0,00 COP

- Ventas en Línea

Reporte de Ventas en Línea

Cámara:

Desde: Hasta:

Periodo	Ventas en Línea			Valor
	Cantidad		Total	
	Nuevos	Recompra		
Febrero 2025	0	0	0	\$0,00 COP
Total	0	0	0	\$0,00 COP

- Ventas de Base de datos

Reporte de Ventas de Base de Datos

Cámara:

Desde: Hasta:

Fecha	Cliente	Cantidad	Tipo Base	Valor Total	Valor	Nro Factura
				\$	\$	

- Ranking
- Por cámara de comercio

Reporte de Ranking: Ventas cámaras de comercio

Desde: Hasta:

Febrero 2025

Ranking: Ventas cámaras de comercio		
Posición	Cámara	Valor
1	CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA	\$3.368.342,00 COP
Total		\$3.368.342,00 COP

- Por paquetes vendidos

Reporte de Ranking: Ventas por paquetes

Desde: 1 de febrero de 2025



Hasta: 28 de febrero de 2025



Buscar

Ranking: Ventas por paquete		
Posición	Paquete	Cantidad
1	PLAN PAGINA 170 REPORTES EMPRESARIALES X 4 MESES	4
2	PLAN PAGINA REPORTES ILIMITADOS X 1 MES - PROMOCIONAL	1
Total		5

- Por tipo de compra

Reporte de Ranking: Tipo de compra (condición)

Cámara: CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA

Desde: 1 de febrero de 2025



Hasta: 28 de febrero de 2025



Buscar

Ranking: Tipo de compra (condición)		
Posición	Condición	Cantidad
1	Nuevo	5
2	Recompra	0
Total		5

- Pagos en línea
- Por jurisdicción

Ventas por jurisdicción: en línea

Desde: 1 de febrero de 2025



Hasta: 28 de febrero de 2025



Buscar

Ventas por jurisdicción: en línea					
Cámara	Cantidad			Valor Total	Valor Final
	Nuevas	Recompra	Total		
Total				\$0,00 COP	\$0,00 COP

- Por fuera de jurisdicción

Ventas por fuera de jurisdicción: en línea

Desde: 1 de febrero de 2025 Hasta: 28 de febrero de 2025

Buscar

Ventas por fuera de jurisdicción: en línea		
Cantidad	Nueva	0
	Recompra	0
Cámara	Porcentaje	Valor
Total	100%	\$0,00 COP

- Vendedores

Reporte de vendedores

Cámara: CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA

Desde: 1 de febrero de 2025 Hasta: 28 de febrero de 2025

Buscar

Reporte de vendedores		
Cámara	Nuevos	Recompra
DEYNY CARINA TRUJILLO TRUJILLO	3	0
RICARDO JAIMES CALDERON	2	0
Total	5	0

- Cámaras en Compite360

Reporte de cámaras inscritas a Compite360

Año: 2025 Mes: febrero

Buscar

Cámaras inscritas a Compite360		
Cámara	Empresas	Proporción
CÁMARA DE COMERCIO DE CALI	105.888	12,75%
CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA	88.134	10,61%
CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANQUILLA	67.868	8,17%

CÁMARA DE COMERCIO DE AMAZONAS	2.618	0,32%
CÁMARA DE COMERCIO DE CHINCHINA	2.234	0,27%
CÁMARA DE COMERCIO DE SEVILLA	2.098	0,25%
Total	830.594	100%

- Compensación
- Ventas directas facturadas

Ventas directas facturadas

Cámara:

Desde: Hasta:

Tabla de resultados

Cámara Vendedora	Id. Usuario	Nombre Usuario	Valor Total	%	Sin IVA	Tipo
CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA	22571	NINI JOHANA MONSALVE SARMIENTO	239.428,00 COP	100	206.403,00 COP	Directa
CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA	22578	EDUARDO ALVAREZ REYES	73.185,00 COP	100	63.091,00 COP	Directa
			Total		0,00 COP	Cobrar
			Comis. CCB		0,00 COP	
			Sin IVA		0,00 COP	

- Ventas directas online

Ventas directas online

Cámara:

Desde: Hasta:

Tabla de resultados

Cámara Vendedora	Id. Usuario	Nombre Usuario	Valor Total	%	Sin Iva	Tipo
CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA	10012	UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER UIS	14.440.000,00 COP	100	11.696.400,00 COP	Online
CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA	17840	yesenia caceres carvajal	133.637,00 COP	100	115.204,00 COP	Online
			Total		0,00 COP	Cobrar
			Comis. CCB		0,00 COP	
			Sin IVA		0,00 COP	

- Ventas directas fuera de jurisdicción

Ventas directas fuera de jurisdicción

Cámara:

CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA

Desde:

1 de enero de 2018

Hasta:

28 de febrero de 2025

Buscar

Exportar

Distribución de beneficios

Cámara Distribuye	Valor Dist.	Sin IVA									
Detalle											
Cámara Vendedora	Id. Usuario	Nombre Usuario	Valor Total	Total Inscritas	Total Cámara	%	Valor Dist.	Valor sin IVA	Tipo	Orden	

- Ventas directas fuera de jurisdicción distribución

Ventas directas fuera de jurisdicción distribución

Cámara:

CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA

Desde:

1 de enero de 2018

Hasta:

28 de febrero de 2025

Buscar

Exportar

Distribución de beneficios										
Cámara Distribuye								Valor Dist.	Sin IVA	
Detalle										
Cámara Vendedora	Id. Usuario	Nombre Usuario	Valor Total	Total Inscritas	Total Cámara	%	Valor Dist.	Valor sin IVA	Tipo	Orden

- Ventas online fuera de jurisdicción

Ventas online fuera de jurisdicción

Cámara:

Desde: **Hasta:**

- Ventas online fuera de jurisdicción total

Ventas online fuera de jurisdicción total

Desde:

📅

Hasta:

📅

🔍 Buscar

📄 Exportar

Distribución de beneficios

Cámara Distribuye	Valor Dist.	Sin IVA
-------------------	-------------	---------

Detalle

Cámara Vendedora	Id. Usuario	Nombre Usuario	Valor Total	Total Inscritas	%	Valor Dist.	Valor sin IVA
------------------	-------------	----------------	-------------	-----------------	---	-------------	---------------

- Desempeño
- Trimestral

Reporte de desempeño: Trimestral

Cámara:

Año: Trimestre:

Cantidad			
Periodo		1 - 2025	4 - 2024
Paquete	Cuentas		
CC Duitama Paquete 100 Consultas x 3 Meses	Nuevas	0	1
	Recompra	0	0
	Total	0	1
PAQUETE CLIENTES NUEVOS	Nuevas	0	5
	Recompra	0	0
	Total	0	5

« < 1 2 3 4 5 6 > »

- Trimestral total

Reporte de desempeño: Total Trimestral

Cámara:

Año: Trimestre:

Ventas			
Periodo		1 - 2025	4 - 2024
Valor Total	Nuevas	24	52
	Recompra	5	6
	Total	29	58


« < 1 > »

- Anual

Reporte de desempeño: Anual

Cámara:

Año:

 **Buscar**

Cantidad			
Periodo		2025	2024
Paquete	Cuentas		
CC Duitama Paquete 100 Consultas x 3 Meses	Nuevas	0	2
	Recompra	0	0
	Total	0	2
CC Pereira Paquete 80 Reportes x 4 Meses	Nuevas	0	1
	Recompra	0	0
	Total	0	1


« < 1 2 3 4 5 6 7 8 > »

- Anual total

Reporte de desempeño: Anual

Cámara:

Año:

 **Buscar**

Ventas			
Periodo		2025	2024
Valor Total	Nuevas	24	210
	Recompra	5	62
	Total	29	272

« < 1 > »

- Usabilidad

Reporte de Usabilidad

Tipo
Usuario:

TODOS

Filtro
Nombre:

Usuario o correo

Buscar

Exportar

Deseleccionar todo

Exportar	Nombre	Cámara	Consultas Disponibles	Rol	Opciones
<input type="checkbox"/>	adriana marcela peñaloza contreras		0	USUARIO WEB	
<input type="checkbox"/>	andres felipe vasco gutierrez		0	USUARIO WEB	
<input type="checkbox"/>	anllela lizbeth osorio rodriguez		0	USUARIO WEB	
<input type="checkbox"/>	CCCALI compite19		13	USUARIO CLIENTE	
<input type="checkbox"/>	compite123 compite123		23	USUARIO CLIENTE	

«

<

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

>

»

Para usuarios con el perfil Admin Cámara se deben presentar las siguientes funcionalidades dentro del módulo de administración:

- Usuarios: Debe permitir la creación de usuarios con los perfiles de Cliente, Interno o Comercial. Estos usuarios estan relacionados solo a la cámara a la cual pertenece el administrador.
- Reportes: Se tiene que permitir la generación y descarga de reportes:
 - Ventas
 - En jurisdicción
 - En jurisdicción (pagos en línea)
 - Fuera de jurisdicción
 - Ventas en Línea
 - Ventas de Base de datos
 - Vendedores
 - Cámaras en Compite360
 - Compensación
 - Ventas directas facturadas
 - Ventas directas online
 - Ventas directas fuera de jurisdicción
 - Ventas directas fuera de jurisdicción distribución
 - Ventas online fuera de jurisdicción
 - Desempeño
 - Trimestral
 - Trimestral total
 - Anual
 - Anual total
 - Usabilidad

Para aquellos con el perfil de Comercial se les debe presentar las siguientes opciones dentro del módulo de administración:

- **Usuarios:** Debe permitir la creación de usuarios con el perfil de Cliente. Estos usuarios deben quedar vinculados al Comercial que los crea desde el registro de la base de datos.
- **Reportes:** Se tiene que permitir la generación y descarga de reportes:
- **Usabilidad**

10. Usabilidad y Navegación

El portal debe mantener siempre la estructura indicada en el inicio (Header + Contenido + Footer) para permitir una navegación más limpia y rápida entre los diferentes módulos. Solo cuando sea necesario se abrirán pestañas alternas en el navegador. El módulo de inicio de sesión debe presentarse en forma de popup y al momento de validar correctamente las credenciales de usuario se debe ocultar el inicio de sesión y presentar el perfil del usuario. En cada tablero de PowerBI se debe hacer una validación del plan actual del usuario para habilitar o deshabilitar el tablero.

11. Servicios de Avisos y Notificaciones del Portal

Los avisos y notificaciones referentes a cada módulo se indican en la descripción del mismo en los puntos anteriores. Sin embargo, aca se disponen algunas de los avisos y notificaciones que debe generar el aplicativo en general:

- Visualizar en el portal (incluso en el perfil del usuario) la información de vencimientos de cuentas por fecha y cantidad de descargas disponibles.
- Al registrar información en la sección de *Contáctenos* debe llegar correo electrónico al administrador de cada cámara de acuerdo a la ciudad registrada y al administrador de CCB. También al correo del cliente que se registra.
- Al hacer pago en línea debe notificar con correo al cliente que acaba de realizar la transacción. También se envía correo al administrador de la cámara del cliente y al administrador de CCB.
- Faltando x días o x número de consultas o descargas disponibles (cantidades parametrizadas desde el módulo administrativo), se debe notificar por correo electrónico al Cliente y al Comercial asociado a ese cliente, sobre el posible vencimiento del plan.
- Al crear un cliente por parte del comercial debe enviar correo de notificación de creación de la cuenta a:
 - Cliente.
 - Comercial asociado.
 - Admin de cámara de la ciudad del cliente.
 - Admin.
- Al haber una modificación sobre la información de un cliente se debe notificar por correo electrónico a:
 - Cliente.
 - Comercial asociado, si lo tiene.
 - Admin de cámara de la ciudad del cliente.
 - Admin.
- Si se quiere utilizar alguno de los tableros bloqueados sin estar logueado, se debe avisar al usuario que debe realizar el inicio de sesión primero.
- Si se quiere utilizar alguno de los tableros bloqueados estando logueado, se debe avisar al usuario que se debe comprar un plan o contar con un plan activo.
- Al momento de iniciar sesión, se debe validar la fecha de vigencia y cantidad de consultas y descargas disponibles del plan del usuario y si es el caso avisarle que esta próximo a vencer el plan.

1.4. RESULTADOS ESPERADOS Y ENTREGABLES.

Para la ejecución de las actividades, el oferente seleccionado cumplirá con los siguientes resultados esperados y/o entregables:

Cvo	Obligaciones	Entregables
1	Entregar el documento que soporte el inicio del contrato.	Acta de inicio del servicio con el cronograma de trabajo planteado.
2	Código fuente del desarrollo realizado el cual es propiedad de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.	Código fuente.
3	Documentación Completa: Todos los proyectos deberán ir acompañados de documentación técnica detallada que facilite el mantenimiento y la comprensión del software desarrollado. De igual forma el respectivo manual de usuario y de administrador, con el detalle de las funcionalidades implementadas en cada módulo.	Manual técnico Manual de usuario final Manual de administrador
4	Para garantizar una planificación estructurada y una correcta implementación del proyecto, es fundamental el uso de diagramas y matrices que faciliten la documentación y comprensión de los requisitos, funcionalidades y relaciones entre los distintos componentes del sistema	Diagrama de casos de uso Diagrama de clases Matriz de requisitos Matriz de pruebas Matriz de riesgos
5	Actas de seguimiento del proyecto, inicio, avances y entrega final.	Actas.

1.5. DURACIÓN DEL CONTRATO.

La duración para la ejecución del contrato será en un tiempo máximo de hasta siete (07) meses, contados a partir de la fecha de aprobación de garantías que se establezca, si aplica o hasta el cumplimiento de todas las actividades .

2. REQUISITOS Y DOCUMENTOS DE LA PROPUESTA.

2.1. QUIÉNES PUEDEN PARTICIPAR.

En esta invitación privada podrán participar las personas que se señalan a continuación con una equis (X):

PERSONAS NATURALES	<input type="checkbox"/>	PERSONAS JURÍDICAS	<input checked="" type="checkbox"/>
--------------------	--------------------------	--------------------	-------------------------------------

*REQUISITO PARA PARTICIPAR: ESTAR REGISTRADO EN LA CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA.

El oferente deberá cumplir con los requisitos establecidos en la presente invitación y en los generales establecidos en el **Manual de Contratación de Compra de bienes y Servicios** de la Cámara de Comercio, el cual se podrá consultar en la sección de Ley de transparencia de la página web de la **CAMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA**, en el siguiente vínculo: <https://www.camaradirecta.com/34-manual-de-contratacion-y-compra-de-bienes-yo-servicios/>

Solamente en el caso que esta invitación está dirigida a Personas Jurídicas, será requisito indispensable lo siguiente, de lo contrario favor hacer caso omiso:

- a) Tener como mínimo de constitución el tiempo solicitado para acreditar la experiencia general, sin que sea inferior a un (1) año.

- b) Tener debidamente renovada su matrícula y al día en sus compromisos con la Cámara de Comercio de su domicilio (si aplica).
- c) No estar en liquidación o bajo condiciones financieras o de cualquier otra índole que pudieran implicar un riesgo no admisible para la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- d) No estar incurso en ninguna de las causales de inhabilidad, incompatibilidad o conflicto de intereses de acuerdo con las normas legales vigentes.

2.2. PERFIL Y EXPERIENCIA DEL OFERENTE.

- a) El objeto social o actividad económica, según corresponda, deberá contemplar actividades afines a las señaladas en la presente invitación privada.
- b) Experiencia comprobada mínimo de dos (02) contratos en actividades relacionadas con el objeto de la presente invitación privada, debidamente soportada con certificaciones de cumplimiento de contratos celebrados expedidos por el contratante o actas de liquidación, que incluyan cada una: fecha de inicio y finalización de actividades, objeto del contrato, detalle de las actividades o funciones desarrolladas, valor del contrato y datos de confirmación de las referencias y del contratante. **Nota 1:** Este requisito corresponde a un criterio habilitante y/o de participación. **Nota 2:** Si el oferente aporta más de dos (2) certificados de experiencia, tendrá puntaje en el ítem de experiencia específica, lo cual corresponde a un criterio de calificación de acuerdo con los rangos establecidos en el numeral 3.2.2.

2.3. CONTENIDO DE LA PROPUESTA Y ANEXOS

Adjuntar la información y documentación que a continuación se relaciona, como requisitos para realizar la evaluación de las propuestas que se reciban:

- a) **Propuesta técnica o metodológica:** A proveer a la Cámara de Comercio de Bucaramanga, que contenga: la descripción detallada de una metodología ágil a usar que permita entregas incrementales y revisiones constantes, así como la descripción detallada de la implementación o desarrollo que se realizará en cada fase incluyendo información sobre el embebido de los tableros PowerBi en el sitio web (mediante el uso de PowerBi Embedded) y los detalles tanto del prototipado como del wireframing en la fase del diseño, para el cumplimiento del objeto de esta invitación privada, según lo descrito en el numeral 1.3. Alcance.
- b) **Propuesta económica:** A proveer a la Cámara de Comercio de Bucaramanga, que detalle el costo básico del servicio, el valor del IVA si aplica y el valor total. Si el servicio o bien a proveer está exento o excluido del IVA, deberá hacer expresa mención de esta circunstancia en su propuesta. Para cuando aplique la presentación de oferta económica, el valor deberá presentarse en **pesos COP (colombianos)**, salvo que se trate de una persona jurídica extranjera sin sucursal en Colombia.
- c) Certificado de existencia y representación legal expedido por la autoridad competente con la facultad de hacerlo, no mayor a treinta (30) días calendario anteriores a la presentación de la propuesta. Este requisito no aplica para las personas naturales y jurídicas inscritas en Cámaras de Comercio.
- d) Copia del RUT con fecha de impresión del año vigente a la presentación de la propuesta. No se aceptarán documentos “en trámite” ante la DIAN.
- e) Acreditar la experiencia del oferente, allegando la documentación correspondiente indicada en “**PERFIL Y EXPERIENCIA DEL OFERENTE**”, durante el tiempo señalado en el numeral 2.2.
- f) En atención al perfil del oferente señalado en el numeral 2.2. y si la propuesta a presentar excede las facultades del representante legal de la persona jurídica, ya sea por razón de la naturaleza o la cuantía, deberá anexar junto con la propuesta, la autorización concedida al representante legal para presentar propuesta y celebrar el contrato, otorgada por parte del órgano que corresponda de acuerdo con los estatutos.

- g) Diligenciar y firmar el “Formato Único de Proveedores” – Anexo 1, descargando la versión adjunta a esta invitación. Si el oferente es persona jurídica, este formato deberá presentarse firmado por el representante legal, adjuntando copia de su documento de identidad.
- h) Presentar la Garantía de Seriedad de la Oferta y soporte de pago de la prima, en las condiciones mencionadas en el numeral 2.4. **→ Este requisito aplica únicamente para ofertas que superen los 100 SMMLV antes de IVA.**
- i) Aportar la Certificación expedida por la ARL que acredite la implementación del SG-SST de conformidad con el Decreto 1072 de 2015, Resolución 0312 de 2019 y demás requisitos en materia de riesgos laborales y de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).

Nota. *Siempre que se trate de un contrato de prestación servicios personales, será requisito indispensable la presentación de la hoja de vida del tercero.

2.4. GARANTÍA DE SERIEDAD DE LA OFERTA

SOLAMENTE CUANDO la propuesta o presupuesto definido en la presente invitación privada SUPERE los 100 SMMLV antes del IVA, la presentación de esta garantía será requisito indispensable, bajo los siguientes parámetros:

El hecho de presentar la propuesta se entenderá que la misma es irrevocable y que el oferente mantiene vigente 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 vigente 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, es decir, que no será viable adjuntar constancia de que “la póliza no expirará por falta de pago”, así mismo no se aceptarán soportes de pago expedidos por los intermediarios del seguro.

2.5. PRESUPUESTO, FORMA DE FACTURACIÓN Y PAGO

La propuesta económica la definirá el oferente de acuerdo con sus precios, incluyendo el costo básico del bien o servicio, el valor del IVA (si hay lugar a ello) y demás costos directos e indirectos necesarios para el cumplimiento del objeto del contrato; entre otros, pero no limitándose, a los siguientes: Honorarios, desplazamientos, alojamiento y manutención del personal que disponga en la ejecución; herramientas y materiales de trabajo utilizados en las actividades, 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 atendido con recursos de origen público.

La Cámara de Comercio de Bucaramanga, se reserva el derecho de modificar el origen de los recursos, cuando se presenten circunstancias que su juicio así lo ameriten.

En cuanto a la forma de facturación y pago. Se realizarán siete (07) pagos mensuales de igual valor, de acuerdo con el cumplimiento del cronograma que se establezca del proyecto, posterior al recibo a satisfacción de la Cámara de Comercio de la factura o documento equivalente junto con los soportes correspondientes.

El correo autorizado por parte de LA CÁMARA para la recepción de facturas electrónicas es: recepcion.facturas@camaradirecta.com. Los documentos que sean enviados a correos electrónicos diferentes se entenderán como no recibidos y por lo tanto no serán aceptadas.

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 con 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. Así mismo, LA CÁMARA solo efectuará pagos a los contratistas por servicios efectivamente prestados y/o bienes debidamente suministrados, una vez recibido(s) a satisfacción de LA CÁMARA los entregables y previo el cumplimiento de los requisitos establecidos para pago.

Para la legalización de los pagos, la Cámara de Comercio de Bucaramanga verificará el cumplimiento del pago de los aportes al sistema de seguridad social integral del oferente y del personal que éste disponga para la ejecución del contrato, en los montos y condiciones establecidas en la ley colombiana.

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 deberá 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 presentados de acuerdo con lo indicado en el numeral 5.1.** 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 esta establezca algo que se contradiga en otra parte, la Cámara de Comercio de Bucaramanga podrá solicitar las aclaraciones pertinentes.

Nota: En caso de que se habilite la recepción física de documentos, 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 de cierre de la invitación privada.

3.2. CALIFICACIÓN DE LAS PROPUESTAS

De acuerdo con la necesidad requerida, ya sea para bienes o servicios, en relación con el objeto contractual de esta invitación privada, tenga en cuenta a continuación los criterios que aplican para la calificación de las propuestas:

3.2.1. CRITERIOS GENERALES PARA CONTRATACIÓN DE BIENES	PUNTOS
a) Propuesta técnica	30
b) Propuesta económica	45
c) Experiencia específica	25
Puntaje Total:	100

ESTOS CRITERIOS DE LA TABLA 3.2.1. NO APLICAN.

3.2.2. CRITERIOS GENERALES PARA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS	PUNTOS
a) Propuesta técnica o metodología	30
Metodología ágil detallada a utilizar y descripción detallada de la implementación o desarrollo que se realizará en cada fase según lo señalado en el literal 2.3. literal a).	30
b) Propuesta económica	35
c) Experiencia específica	35
Experiencia específica según lo requerido en el literal c) del numeral 2.2. calificado así: Menor o igual a 2 contratos: 0 puntos. 3 contratos: 30 puntos. Superior a 3 contratos: 35 puntos.	35
Puntaje Total:	100

ESTOS CRITERIOS DE LA TABLA 3.2.2. SI APLICAN.

- a) **Propuesta Técnica o Metodológica:** Se evaluará la presentación de la propuesta técnica según lo indicado en el literal a) del numeral 2.3, de la siguiente forma:

El(los) oferente(s) que alleguen la descripción detallada de la metodología ágil a usar para el cumplimiento del objeto de esta invitación privada, así como la descripción detallada de la implementación o desarrollo que se realizará en cada fase incluyendo información sobre el embebido de los tableros PowerBi en el sitio web (mediante el uso de PowerBi Embedded) y los detalles tanto del prototipado como del wireframing en la fase del diseño, se les asignará la totalidad del puntaje correspondiente a este ítem (30 puntos). Los oferentes que no cumplan con lo anterior serán calificados en este ítem con un puntaje menor de 30, de acuerdo con lo presentado.

- b) **Propuesta Económica:** Se evaluará la presentación de propuesta económica, de acuerdo con lo estipulado en el numeral 2.3. literal b). Este criterio se calificará de la siguiente forma: la propuesta de menor valor que cumpla con las características y calidades exigidas en la invitación privada tendrá el mayor puntaje para este ítem; las demás se calificarán de forma descendente proporcional.

- c) **Experiencia Específica:** Se evaluará atendiendo lo indicado en el numeral 2.2., esto es que se asignará el mayor puntaje correspondiente a este ítem, al oferente que acredite el mayor número de contratos celebrados, calificado así: Menor o igual a 2 contratos: 0 puntos. 3 contratos: 30 puntos. Superior a 3 contratos: 35 puntos.

Nota (Aplica para contratación de bienes y de servicios): A los oferentes participantes que hayan celebrado contrato previo con la Cámara de Comercio de Bucaramanga, se tomará en consideración la última evaluación realizada como proveedor con ocasión de la contratación. En caso que el puntaje obtenido en la evaluación sea inferior a 4,5 puntos, le serán restados 5 (cinco) puntos sobre la calificación total de esta invitación privada.

Criterio de desempate: En caso de que dos o más propuestas obtengan el mismo puntaje en la calificación, la calidad de “afiliado” a la Cámara de Comercio de Bucaramanga, será el criterio que se utilizará para desempate, si aplica.

3.3. EXCLUSIÓN DE PROPUESTAS:

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

- a) 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 o no presente la póliza de seriedad de la oferta, siempre que aplique.
- b) Se hubiere presentado la propuesta en forma subordinada al cumplimiento de cualquier condición del oferente.
- c) Se incluya información no veraz.
- d) Se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.
- e) Las propuestas recibidas con posterioridad a la fecha y hora de cierre de la presente invitación privada.
- f) 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.
- g) No se encuentre al día en la renovación de la matrícula mercantil, en caso de ser aplicable.
- h) No se presente oferta económica en pesos COP (colombianos), salvo que se trate de una persona jurídica extranjera sin sucursal en Colombia, para los casos que aplique presentar oferta económica.
- i) La propuesta no sea ni técnica ni económicamente viable para la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

3.4. CAUSALES DE TERMINACIÓN Y/O APERTURA DE NUEVA INVITACIÓN PRIVADA

La invitación privada podrá declararse desierta en los términos del Manual de contratación y/o en los siguientes casos; y podrá dar lugar a la apertura de una nueva invitación privada:

- a) Cuando ninguna de las propuestas evaluadas cumpla con los requisitos exigidos en la presente invitación privada.
- b) Por motivos o causas que impidan la escogencia objetiva.
- c) Cuando se hubiere violado la reserva de las propuestas presentadas.
- d) Cuando no se presente ninguna propuesta.
- e) Cuando las propuestas superen el presupuesto de la entidad.
- f) Cuando no se cumpla con el número mínimo de propuestas exigidas por el Manual de contratación y compras de bienes y o servicios: m-adm-01-01 salvo alguna de las excepciones establecidas en el mismo.
- g) Por decisión unilateral de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

4. CONDICIONES PARA LA SUSCRIPCIÓN Y EJECUCIÓN DEL CONTRATO

4.1. SUSCRIPCIÓN 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.

En el evento que el objeto de esta invitación sea la prestación de servicios y esté dirigida a personas naturales, para la legalización del contrato, se tendrá que presentar el certificado de afiliación **vigente** como **independiente**, con fecha de **expedición no superior a 1 mes a la fecha de presentación** de la oferta, de **SALUD (EPS) y PENSIÓN**

(AFP). En caso de estar exento de cotizar pensión, deberá presentar el certificado correspondiente. (Si se encuentra **afiliado a ARL**, favor adjuntar también el respectivo **certificado**, bajo las mismas condiciones indicadas anteriormente, con el fin de evitar una multifiliación).

NOTA 1: En caso de que la contratación sea igual o superior a un (1) mes y que el oferente seleccionado sea persona natural, deberá cumplir con lo establecido en la normativa vigente (Ley 1562 de 2012 reglamentada por el Decreto 723 de 2013 y el Decreto 1072 de 2015), presentando previamente a la legalización del contrato, la certificación expedida por un médico especialista con licencia en Salud Ocupacional de cualquier IPS avalada por la Secretaría de Salud Departamental, como soporte de haberse realizado los respectivos exámenes preocupacionales para la contratación.

NOTA 2: El oferente seleccionado deberá suscribir la minuta y entregar todos los documentos correspondientes para la legalización del contrato, en un término no superior a dos (2) días hábiles contados a partir del envío del contrato. Paralelamente a la suscripción de la minuta, el oferente seleccionado deberá suscribir contrato de confidencialidad y transmisión de datos personales, en armonía con lo dispuesto en la Ley 1581 de 2012 y normatividad complementaria, el cual será remitido por parte de la Cámara de Comercio de Bucaramanga. En caso de que la Cámara de Comercio de Bucaramanga no reciba la minuta y los documentos exigidos dentro del plazo previsto, se entenderá que el oferente desiste del proceso de contratación.

4.2. FECHA DE INICIO

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

4.3. GARANTÍAS 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:

- a) 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.
- b) 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, si aplica.
- c) 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, si aplica.

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

4.4. RÉGIMEN 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 aplicable 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 2002, la Ley 797 de enero de 2003 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 INVITACIÓN PRIVADA

ACTIVIDAD	FECHA Y HORA	LUGAR
Apertura de la Invitación Privada, publicación de la invitación privada en la página web.	17/03/2025 a las 00:00 horas.	www.camaradirecta.com/solicitar-servicios-empresariales/ofertas-para-proveedores
Cierre de la invitación privada y fecha máxima de recepción de propuestas.	26/03/2025 hasta las 5:00 pm.	<u>Ver lo indicado en el numeral 5.1. de este documento.</u>
Evaluación y definición de la oferta favorecida.	09/04/2025	En la Unidad de Transformación Digital.
Publicación de resultados invitación privada.	21/04/2025	www.camaradirecta.com/solicitar-servicios-empresariales/ofertas-para-proveedores

5.1. RECEPCIÓN PROPUESTAS E INFORMACIÓN GENERAL.

TODAS LAS PROPUESTAS SE RECIBIRÁN ÚNICAMENTE DE FORMA VIRTUAL en www.camaradirecta.com opción **"OFERTAS PARA PROVEEDORES"** haciendo clic en **"RADICAR PROPUESTA"** (para lo cual, tener en cuenta las instrucciones señaladas en el literal e) de este numeral).

- Para la radicación virtual de las propuestas, el sistema habilitará la recepción hasta la fecha y hora de cierre señalada, **se recomienda hacerlo con suficiente antelación y no en el límite de tiempo.**
Nota: En caso de que se habilite la recepción física de documentos, 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 esta.
- 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 con 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.
- Para la radicación virtual de propuestas, tenga en cuenta:**
 - Subir al portal web 3 archivos independientes: **1.** El Registro Único Tributario RUT, **2.** El Formato Único de Proveedores FUP (ANEXO 1 – f-adm-01-07) y **3.** La Propuesta.
 - Adjuntar cada documentación en **formato PDF**, **sin que su tamaño supere el indicado en el portal web**, señalando el **número de folios**.

- Verificar que los documentos sean **legibles, claros, nítidos**, con la **información completa y correctamente diligenciada y firmada**.

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: Oscar Mauricio Murillo Suárez
Correo electrónico: oscar.murillo@camaradirecta.com
Carrera 19 No. 36-20 Piso 2 Bucaramanga
Tel. 6527000 ext. 243

Favor remitir sus inquietudes consolidadas en un único correo electrónico a más tardar 1 día hábil antes de la fecha de cierre de la presente invitación privada, indicando en el asunto: INVITACIÓN PRIVADA No.: 12120 -

5.3. DOCUMENTOS ANEXOS

- ANEXO 1 – f-adm-01-07 “Formato Único de Proveedores”, diligenciado completamente y firmado.
- ANEXO 2 – f-adm-01-38 Cláusulas generales del contrato
- ANEXO 3 - Formato de Requerimientos Funcionales y No Funcionales

No se harán cambios en el contenido de la minuta, teniendo en cuenta que la información contenida en la misma corresponde a las condiciones publicadas desde la invitación privada.

Al participar en la presente invitación privada y de ser seleccionado, el oferente acepta el contenido de la minuta del contrato ó convenio por lo que en esta no se harán cambios de fondo, teniendo en cuenta que la información contenida corresponderá a las condiciones publicadas desde la invitación privada.

[Fin de la Invitación Privada a Contratar]



REVISIÓN JURÍDICA
Abogado de contratos

VoBo: 