

INVITACIÓN PRIVADA No. 6394

1. GENERALIDADES.

1.1. ANTECEDENTES.

El Índice Departamental de Competitividad (IDC) se ha consolidado como una herramienta fundamental para valorar el desempeño de las regiones del país a través de la evaluación diez pilares que se consolidan en tres grandes factores: condiciones básicas, eficiencia y sofisticación e innovación. Desde la creación del IDC hace cinco años Santander logró posicionarse entre los primeros cinco escalafones del ranking, manteniéndose en el cuarto puesto hasta el año 2017 cuando logró superar a Caldas y ascendió al tercer escalafón únicamente por detrás de Bogotá y Antioquia.

Cabe resaltar los resultados obtenidos por el departamento en los pilares de educación básica y media, sostenibilidad ambiental, e innovación y dinámica empresarial, logrando estar entre los primeros puestos para cada criterio. Los buenos resultados alcanzados para estos pilares son producto de un esfuerzo articulado de las diferentes instituciones de la región para generar estrategias de fortalecimiento, como por ejemplo el Pacto por la Educación en Santander, el cual busca que para el año 2030 Santander sea reconocido por liderar su transformación social a partir de una educación de calidad, pertinentes y para todos sus habitantes.

Si bien Santander ha logrado posicionarse como la tercera economía más dinámica del país, aún hay aspectos por mejorar, como los pilares de Instituciones e Infraestructura. Este último afecta de manera significativa el acceso a mercados internacionales debido a los altos costos de transporte y la escasa conectividad con los principales puertos del país. La brecha en cuanto a cifras de exportaciones respecto a las principales dos economías del país es indiscutible. En el año 2017 Santander logró un incremento del 3,4% en sus exportaciones (excluyendo petróleo y sus derivados) a comparación del año inmediatamente anterior. Aunque la tendencia es positiva, Santander se encuentra ubicado en el puesto número 17 a nivel nacional y su contribución al total nacional es del 1%, mientras que Antioquia y Bogotá ocupan el primer y tercer puesto respectivamente, y aportan el 28% del total de las exportaciones del país¹.

Desde la línea de Internacionalización de la UEN Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, se desarrollan programas y actividades dirigidas a empresas exportadoras y no exportadoras de la región con el objetivo de fortalecer sus capacidades técnicas, cerrar brechas con mercados internacionales, gestionar contactos comerciales y lograr incrementar los indicadores de exportaciones de la región. A pesar de los esfuerzos de la entidad, es evidente que el incremento de exportaciones de la región está sujeto a un gran número de variables y depende en gran medida del trabajo articulado entre las instituciones públicas, privadas y educativas de Santander.

Como consecuencia de lo anterior, surge la necesidad formular una estrategia de fortalecimiento regional para potencializar los indicadores de internacionalización del departamento, apalancada

¹ Cifras tomadas del informe de exportaciones a diciembre del DANE, cuadro 13 “Exportaciones según departamento de origen excluyendo petróleo y sus derivados”.

por la articulación de un grupo regional conformado por entidades públicas, privadas y educativas, que jueguen un papel en la internacionalización de Santander a través de la optimización de sus funciones, recursos y actividades de cada institución.

1.2. OBJETO DE LA CONTRATACIÓN.

Contratar una persona jurídica para que diseñe una estrategia de fortalecimiento de los indicadores de internacionalización de Santander en el corto, mediano y largo plazo, junto con la formulación completa de un proyecto resultado del diseño estratégico.

1.3. ALCANCE.

El alcance de la presente invitación privada a contratar contempla dos componentes:

- 1. Diseño de la estrategia de fortalecimiento de los indicadores de internacionalización de Santander en el corto, mediano y largo plazo.**
- 2. Formulación de un proyecto resultado de la estrategia de fortalecimiento de los indicadores de internacionalización de la región.**

Ambos componentes se deberán ejecutar de manera articulada con las instituciones públicas, privadas y educativas de Santander que desarrollen proyectos, programas y/o actividades relacionadas al fortalecimiento de los indicadores de internacionalización de la región. El diseño de la estrategia deberá contemplar de manera integral la realidad económica del departamento en el marco del mercado internacional para identificar las principales líneas estratégicas sobre las que la región deberá trabajar en los próximos años para incrementar los indicadores de internacionalización y fortalecer la competitividad de Santander.

Como resultado de la estrategia surgirá una hoja de ruta con una serie de actividades, proyectos, programas e iniciativas con diferentes alcances y horizontes de tiempo para su ejecución. El consultor deberá estimar el presupuesto total para la ejecución de la estrategia discriminando por línea de acción y a su vez deberá priorizar junto con las instituciones aliadas un proyecto para formularlo en su totalidad.

Las actividades mínimas que deberá desarrollar el consultor seleccionado para el cumplimiento del objeto de la presente invitación privada son:

- Identificar las entidades públicas, privadas y educativas que desarrollen proyectos, programas y/o actividades con miras al fortalecimiento de los indicadores de internacionalización del departamento de Santander, y el rol que cada institución desempeña en la región. Para la presente actividad el equipo consultor contará con el acompañamiento de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Diseñar un instrumento de caracterización con el fin de entender el alcance, oportunidades y limitaciones en materia de internacionalización de las instituciones identificadas, que contemple como mínimo los siguientes ítems: (1) nombre de la institución, (2) área o unidad responsable de los proyectos, programas y/o actividades de internacionalización, (3) líder del área o unidad y el equipo de trabajo destinado a internacionalización con sus datos de contacto, (4) antecedentes de acciones, proyectos y/o programas desarrollados

en la región para el fortalecimiento de comercio exterior de Santander, (5) proyectos, programas y/o actividades planeadas para desarrollar en el corto, mediano y largo plazo por la institución, (6) metas propuestas para los indicadores de internacionalización en el corto, mediano y largo plazo, y (7) percepción de las necesidades de la región en materia de internacionalización. Los ítems mencionados son una guía para el proponente, y este podrá incluir los ítems adicionales que considere aportan valor a la propuesta.

- Establecer un cronograma de reuniones individuales presenciales con cada una de las instituciones identificadas para aplicar el instrumento de caracterización. En la reunión deberán estar presentes los líderes tanto de la institución como del equipo consultor.
- Determinar a través de la caracterización de las instituciones sus puntos en común y diferencias con el ánimo de establecer posibles oportunidades de trabajo conjunto para complementarse y optimizar recursos.
- Realizar un análisis detallado de la realidad del mercado santandereano, identificando como mínimo sus sectores más representativos, capacidad productiva, aporte por sector a las exportaciones del departamento discriminado de acuerdo con el Sistema Armonizado (SA), oferta exportable, canales de distribución, costos logísticos de exportar desde Santander, número de empresas exportadoras, principales importaciones y mercados atendidos a nivel internacional, entre otros.
- Desarrollar un análisis de la balanza comercial de bienes y servicios a nivel mundial para conocer el comportamiento de los principales mercados globales e identificar oportunidades de exportación de bienes y/o servicios santandereanos, importación de materias primas y/o tecnología y atracción de inversión extranjera entre otros.
- Apoyarse en las instituciones identificadas para acceder a informes, documentos, estudios y toda fuente que le permita consolidar la mayor cantidad de información de la región para complementar el análisis.
- Articular las actividades para el cumplimiento del objeto de la presente invitación con la reformulación del Plan Regional de Competitividad de Santander (PRC) liderada por la Comisión Regional de Competitividad de Santander.
- Cruzar la información obtenida del mercado regional e internacional con el fin de establecer los puntos fuertes de Santander y las brechas que se deberán cerrar para incrementar los indicadores de internacionalización en el corto, mediano y largo plazo. Se deberán especificar claramente las líneas estratégicas sobre las que se enfocará la estrategia.
- Diseñar una estrategia para incrementar los indicadores de internacionalización de Santander en el corto, mediano y largo plazo. Con la información recopilada el equipo consultor deberá estar en capacidad de conocer los recursos, fortalezas y limitaciones de cada una de las instituciones regionales de apoyo a la internacionalización, de forma que las pueda articular para enfocar esfuerzos conjuntos y obtener mejores resultados que los alcanzados hasta la fecha. La estrategia propuesta deberá contemplar como mínimo los siguientes aspectos en el corto, mediano y largo plazo: (1) alcance, metas y objetivos, (2) líneas estratégicas, (3) fases de ejecución, (4) horizonte de tiempo para la ejecución, (5) herramientas y procedimientos de seguimiento, (6) actividades, proyectos, programas e iniciativas por línea estratégica, (7) indicadores, (8) roles y responsabilidades de las instituciones aliadas, (9) inversión estimada por línea estratégica, (10) fuentes de financiación y (11) proceso de socialización en la región. Los ítems mencionados son una guía para el equipo consultor y este podrá incluir aquellos adicionales que considere según su criterio que aportan valor.

- Organizar una reunión con las instituciones regionales de apoyo a la internacionalización del departamento con el fin de presentar los resultados de la investigación preliminar y validar la estrategia propuesta.
- Formular un proyecto a partir de las líneas de trabajo identificadas en la estrategia para incrementar los indicadores de internacionalización en el corto, mediano y largo plazo. La formulación deberá especificar de manera clara los siguientes ítems: (1) plan operativo, (2) base de cálculo, (3) indicadores de medición, (4) cronograma, (5) aportes y roles de cada una de las instituciones involucradas. El proyecto deberá ser validado previamente por las instituciones regionales de apoyo a la internacionalización de Santander.
- Establecer un cronograma de mesas de trabajo con las instituciones de apoyo a la internacionalización para presentar los avances en el diseño de la estrategia, la formulación del proyecto y realizar los ajustes necesarios. El trabajo desarrollado en el marco de la presente invitación deberá desarrollarse junto con las instituciones aliadas.
- Gestionar una reunión con posibles aliados que se puedan incorporar a la estrategia diseñada y faciliten el acceso a nuevos mercados, como lo son las Cámaras de Comercio Binacionales, embajadas e instituciones de cooperación internacional, por nombrar algunos.
- Mantener informada a la Cámara de Comercio de Bucaramanga sobre los avances con cada una de las empresas a través de informes ejecutivos de periodicidad quincenal.
- Acatar todas las solicitudes de informes y reuniones de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Desarrollar las acciones necesarias para el cumplimiento de las actividades relacionadas en el plan de acción.
- Las demás que sean necesarias para el buen desarrollo y cumplimiento de las metas del programa.

1.4. RESULTADOS ESPERADOS Y ENTREGABLES.

- Un plan de trabajo que contenga la ejecución proyectada de las actividades, cronograma de visitas, seguimiento y evidencias, así mismo la metodología y los instrumentos a utilizar para dar cumplimiento al objeto de la presente invitación privada, a más tardar pasados 8 días desde la legalización del contrato.
- Un primer informe que contenga la caracterización de las instituciones de apoyo al fortalecimiento de los indicadores de internacionalización de la región, estrategia de articulación de instituciones para aprovechamiento óptimo de recursos y programas, oportunidades para el mercado santandereano resultado del análisis del mercado santandereano vs el mercado mundial, identificación de líneas estratégicas para mejorar los indicadores de la región y cronograma de las mesas de trabajo, a más tardar pasados 60 días desde la legalización del contrato.
- Un segundo informe que contenga la estrategia para incrementar los indicadores de internacionalización en el corto, mediano y largo plazo, a más tardar pasados 120 días desde la legalización del contrato.
- Formulación del proyecto priorizado en conjunto con las instituciones de apoyo al fortalecimiento de los indicadores de internacionalización de Santander, a más tardar faltando 15 días para el cumplimiento del plazo de ejecución establecido en el contrato.

1.5. DURACIÓN DEL CONTRATO.

La duración prevista para la ejecución del contrato será en un tiempo máximo de seis (6) meses, contados a partir de la fecha de aprobación de garantías que se establezcan.

2. REQUISITOS Y DOCUMENTOS DE LA PROPUESTA.

2.1. QUIÉNES PUEDEN PARTICIPAR.

Podrán participar las personas jurídicas con domicilio en Colombia , que se encuentren al día en sus compromisos, por todo concepto con la Cámara de Comercio de su domicilio. Del mismo modo, para el caso de las personas jurídicas será requisito indispensable:

- a) Tener como mínimo un (1) año de constitución.
- b) Tener debidamente renovada su matrícula y al día en sus compromisos con la Cámara de Comercio de su domicilio.
- 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 contempladas en la presente invitación privada.
- b) Experiencia comprobada mínimo de diez (10) años en actividades relacionadas con el objeto de la presente invitación privada, debidamente soportada con certificaciones de cumplimiento de contratos que incluyan como mínimo los siguientes ítems: (1) razón social de la entidad o empresa contratante, (2) número de identificación del contratante, (3) valor del contrato, (4) fecha de inicio y finalización del contrato, (5) tiempo de ejecución, (6) objeto del contrato, (7) datos de contacto del contratante y (8) resultados de la ejecución del contrato.
- c) Consultor líder con por lo menos diez (10) años de experiencia en desarrollo de proyectos de objeto similar al de la presente convocatoria.
- d) Equipo de trabajo multidisciplinario con experiencia de mínimo cinco (5) años en proyectos de objeto similar al de la presente convocatoria en áreas como asesoría jurídica, tributaria, aduanera, contratación internacional, inversión colombiana en el exterior y procesos de expansión, por lo menos.
- e) Consultor líder con formación profesional y posgrado en áreas como Comercio Exterior, Gestión de Negocios Internacionales, Economía, Administración de Empresas, Ingeniería de Mercados, ingeniería industrial, ingeniería financiera, Gestión de proyectos y/o afines a la Gestión de consultoría y asesoría empresarial.
- f) Equipo de trabajo con formación profesional en Comercio Exterior, Gestión de Negocios Internacionales, Economía, Administración de Empresas, Ingeniería de Mercados, ingeniería industrial, ingeniería financiera, Gestión de proyectos y/o afines a la Gestión de consultoría y asesoría empresarial.

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:

- a) Propuesta técnico-económica, denominada en pesos colombianos que detalle el costo básico del bien y/o servicio, el valor del IVA y a continuación su 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.
- b) 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.
- c) Copia del Registro Único Tributario (RUT) actualizado mínimo al año 2013. No se aceptarán documentos en trámite ante la DIAN. Sino es la primera vez que contrata con la Cámara de Comercio de Bucaramanga y el RUT no ha tenido modificaciones, no será necesario adjuntar este documento.
- d) Acreditar la experiencia del oferente, allegando por lo menos cinco (5) certificados de cumplimiento de contratos celebrados en los últimos diez (10) años. El objeto debe ser igual o relacionado con el enunciado en esta invitación privada.
- e) En atención al perfil del oferente señalado en el numeral 2.1. 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.
- f) Diligenciar y firmar el “Formato Único de Inscripción de Proveedores” – Anexo 1.
- g) 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 prórrogas (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. GARANTÍA 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 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. No se aceptarán soportes de pago expedidos por los intermediarios del seguro.

2.5. PRESUPUESTO Y FORMA DE PAGO

La propuesta económica la definirá el oferente de acuerdo a 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 atendida con recursos de origen público.

En cuanto a la forma de pago se harán cuatro (4) pagos distribuidos de la siguiente manera:

- Un primer pago correspondiente al 10% del valor total de la contratación a contra entrega de un plan de trabajo que contenga la ejecución proyectada de las actividades, cronograma de visitas, seguimiento y evidencias, así mismo la metodología y los instrumentos a utilizar para dar cumplimiento al objeto de la presente invitación privada.
- Un segundo pago correspondiente al 20% del valor total de la contratación a contra entrega de un primer informe que contenga la caracterización de las instituciones de apoyo al fortalecimiento de los indicadores de internacionalización de la región, estrategia de articulación de instituciones para aprovechamiento óptimo de recursos y programas, oportunidades para el mercado santandereano resultado del análisis del mercado

santandereano vs el mercado mundial, identificación de líneas de estrategias para mejorar los indicadores de la región y cronograma de las mesas de trabajo.

- Un tercer pago correspondiente al 20% del valor total de la contratación a contra entrega de un segundo informe que contenga la estrategia para incrementar los indicadores de internacionalización en el corto, mediano y largo plazo.
- Un cuarto y último pago correspondiente al 30% del valor total de la contratación a contra entrega de la formulación del proyecto priorizado en conjunto con las instituciones de apoyo al fortalecimiento de los indicadores de internacionalización de Santander, a más tardar faltando 15 días para el cumplimiento del plazo de ejecución establecido en el contrato.

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.

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 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 de 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

Los criterios y subcriterios, y el sistema de puntos que se asignarán en la evaluación de las propuestas son:

- **Propuesta Técnica: 70%**

SUBCRITERIOS	PUNTOS
PROPUESTA METODOLÓGICA	
Perteneciente a la Red de Afiliados de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.	5
Lógica del enfoque técnico, la metodología y el plan de trabajo o cronograma de actividades propuestos en respuesta a esta invitación privada.	Hasta 35
EXPERIENCIA ESPECÍFICA	
Hasta 10 puntos por contar con un consultor líder con experiencia en proyectos de objeto similar al de la presente convocatoria distribuidos así: Menos de 10 años = 0 puntos; entre 10 y 15 años = 7 puntos; más de 15 años = 10	10
Hasta 10 puntos por contar con un equipo de trabajo con experiencia en proyectos de objeto similar al de la presente convocatoria distribuidos así: 100% del equipo cuenta con por lo menos 5 años de experiencia = 5 puntos; 60% del equipo cuenta con entre 5 y 7 años de experiencia = 7 puntos; 80% del equipo cuenta con más de 7 años de experiencia = 10	10
Hasta 15 puntos por contar con experiencia en proyectos de objeto similar al de la presente convocatoria, distribuidos así: No tiene experiencia = 0 puntos; entre 4 y 6 proyectos = 10 puntos; más de 6 proyectos = 15 puntos:	15
PERFIL SOLICITADO	
Hasta 15 puntos por el grado de formación profesional del consultor líder distribuidos así: Profesional = 5 puntos; Especialista = 8 puntos; Magister = 12; Doctorado = 15	15
Hasta 10 puntos por el grado de formación profesional del equipo consultor distribuidos así: 100% del equipo es profesional = 4 puntos; 60% del equipo es especialista = 6 puntos; 80% o un porcentaje mayor del equipo es especialista = 10.	10
Máximo Puntaje para este criterio:	Hasta 100

- **Propuesta Económica: 30%**

Se calificará según el procedimiento negociado en régimen competitivo, donde el mayor puntaje lo recibe la propuesta más ventajosa en términos económicos para la Cámara de Comercio de Bucaramanga y las demás se califican en forma proporcional descendiente.

- **Fórmula general**

P. Total= P. Técnica (0.7) + P. Económica (0.3)
--

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.
- 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.

3.4. CAUSALES DE APERTURA DE NUEVA INVITACIÓN PRIVADA

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

- 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.

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.

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 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:

- 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 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 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 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.	Marzo 13 de 2018.	www.camaradirecta.com/solicitar-servicios-empresariales/ofertas-para-proveedores
Cierre de la invitación privada y fecha máxima de recepción de propuestas.	Abril 3 de 2018 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.	Abril 12 de 2018.	En la Unidad Desarrollo Empresarial.

Publicación de resultados invitación privada.	Mayo 25 de 2018.	www.camaradirecta.com/solicitar-servicios-empresariales/ofertas-para-proveedores
---	------------------	--

5.1. RECEPCIÓN PROPUESTAS E INFORMACIÓN 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: INVITACIÓN PRIVADA No. 6394 - CONTRATAR UNA PERSONA JURÍDICA PARA QUE DISEÑE UNA ESTRATEGIA DE FORTALECIMIENTO DE LOS INDICADORES DE INTERNACIONALIZACIÓN DE SANTANDER EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO, JUNTO CON LA FORMULACIÓN COMPLETA DE UN PROYECTO RESULTADO DEL DISEÑO ESTRATÉGICO.

- 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: Javier Enrique Gutierrez, Ejecutivo de Proyectos.

Correo electrónico: javier.gutierrez@camaradirecta.com.
Carrera 19 No. 36-20 Piso 2 Bucaramanga
Tel. 6527000 ext. 232.

Encargado: Juan Sebastián Salazar Picón, Coordinador de Proyectos.
Correo electrónico: juan.salazar@camaradirecta.com.
Carrera 19 No. 36-20 Piso 2 Bucaramanga
Tel. 6527000 ext. 719.

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: INVITACIÓN PRIVADA No.: 6394 - **CONTRATAR UNA PERSONA JURÍDICA PARA QUE DISEÑE UNA ESTRATEGIA DE FORTALECIMIENTO DE LOS INDICADORES DE INTERNACIONALIZACIÓN DE SANTANDER EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO, JUNTO CON LA FORMULACIÓN COMPLETA DE UN PROYECTO RESULTADO DEL DISEÑO ESTRATÉGICO.**

5.3. DOCUMENTOS ANEXOS

- a) **ANEXO 1 – f-adm-01-07 “Formato Único de Proveedores”**