

INVITACIÓN A PROPONER

CONVOCATORIA PÚBLICA PARA CONTRATAR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO *STARTUP AS A SERVICE -SAAS-*, CON EL OBJETO DE IDENTIFICAR, CONCEPTUALIZAR, ESTRUCTURAR, PROTOTIPAR, GENERAR PRODUCTOS MÍNIMOS VIABLES, IMPLEMENTAR Y TRANSFERIR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, APALANCADO EN TECNOLOGÍAS EMERGENTES, A PARTIR DEL SERVICIO DE VENTA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL QUE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ TIENE ACTUALMENTE. No. 3000000696.

TABLA DE CONTENIDO

SECCIÓN 1. GENERALIDADES DE LA ENTIDAD Y DE LA INVITACIÓN4

1.1	NATURALEZA, FUNCIONES E INGRESOS DE LA CCB.	4
1.2	RÉGIMEN LEGAL APLICABLE Y NATURALEZA DE LA PRESENTE INVITACIÓN.	5
1.3	PACTO DE PROBIDAD.	5
1.4	NATURALEZA DEL ORIGEN DE LOS RECURSOS.	5
1.5	NATURALEZA DE ESTA INVITACIÓN A PROPONER.	5
1.6	INVALIDEZ DE INFORMACIONES PREVIAS A ESTA INVITACIÓN.	5
1.7	DOCUMENTOS Y PRELACIÓN.	5
1.8	ADENDAS.	6
1.9	EXCLUSIÓN Y LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL.	6
1.10	CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN.	6
1.11	CAMBIO DE REGULACIÓN.	7
1.12	LUGAR DE CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO.	7
1.13	ESTRUCTURA Y ETAPAS DEL PROCESO.	7
1.14	NEGOCIACIÓN.	7
1.15	ANEXOS DE LA INVITACIÓN.	8
1.16	CONDICIONES GENERALES DEL EVENTUAL CONTRATO.	8
1.17	DECLARACIÓN DE CUMPLIMIENTO E IMPLEMENTACIÓN DE OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.	8

SECCIÓN 2 CONDICIONES GENERALES PARA PRESENTAR LA OFERTA9

2.1	VIGENCIA DE LA OFERTA.	9
2.2	OFRECIMIENTOS ADICIONALES.	9
2.3	OFERTAS CONDICIONADAS.	9
2.4	ANEXOS DE LA INVITACIÓN A PROPONER.	9
2.5	INFORMACIÓN ENTREGADA POR EL PROPONENTE.	9
2.6	SUFICIENCIA DE LA INFORMACIÓN ENTREGADA.	9
2.7	ACEPTACIÓN DE CONDICIONES.	10
2.8	POLÍTICAS DE LA CCB.	10
2.9	PROPONENTES QUE NO PODRÁN PRESENTAR OFERTAS.	10
2.10	DOCUMENTOS DE LA OFERTA.	10
2.11	PRESENTACIÓN DE LA OFERTA.	10
2.12	IDIOMA.	11

2.13	LEGALIZACIÓN DE DOCUMENTOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR.	11
<u>SECCIÓN 3. REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES.....</u>		12
3.1	REQUISITOS JURÍDICOS MÍNIMOS PARA PRESENTAR LA OFERTA.	12
3.1.1	CAPACIDAD PARA PRESENTAR OFERTAS.	12
3.1.2	MATRÍCULA MERCANTIL.	13
3.1.3	CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA OFERTA.	14
3.1.4	RUT.	14
3.1.5	CÉDULA DE CIUDADANÍA.	14
3.1.6	CONSORCIOS O UNIONES TEMPORALES.	14
3.1.7	DISPOSICIONES PARA OFERENTES QUE SE PRESENTEN EN CONSORCIO O UNIÓN TEMPORAL.	14
3.1.8	PÓLIZA DE SERIEDAD DE LA OFERTA.	15
3.2	ACREDITACIÓN DE LOS REQUISITOS FINANCIEROS Y DE EXPERIENCIA HABILITANTES DE LOS PROPONENTES.	16
3.3	REQUISITOS FINANCIEROS MÍNIMOS PARA PRESENTAR LA OFERTA.	17
3.4	REQUISITOS TÉCNICOS MÍNIMOS PARA PRESENTAR LA OFERTA.	18
3.4.1	ACEPTACIÓN DEL ANEXO DE ESPECIFICACIONES TÉCNICAS.	18
3.4.2	EXPERIENCIA DEL PROPONENTE.	18
3.4.3	EQUIPO DE TRABAJO.	20
<u>SECCIÓN 4. PLAZO DE EJECUCIÓN Y CRONOGRAMA</u>		21
4.1	PLAZO DE EJECUCIÓN Y CRONOGRAMA.	21
<u>SECCIÓN 5. PROPUESTA ECONÓMICA Y FORMA DE PAGO</u>		22
5.1.	PROPUESTA ECONÓMICA.	22
5.2.	FORMA DE PAGO.	23
<u>SECCIÓN 6. EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA.....</u>		23
6.1	ACLARACIÓN Y SUBSANABILIDAD DE LA OFERTA.	23
6.2	PRIMERA FASE DE EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS: VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES ESTABLECIDOS EN LA INVITACIÓN.	23
6.3	SEGUNDA FASE, EXPOSICIÓN DE METODOLOGÍA.	23
6.4	TERCERA FASE DE EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS: CALIFICACIÓN.	25
6.5	EMPATE.	27
<u>SECCIÓN 7. ADJUDICACIÓN.</u>		27
7.1	ADJUDICACIÓN TOTAL:.....	27
<u>ANEXO 1.....</u>		28

ANEXO 2.....	31
ANEXO 3.....	39
ANEXO 4.....	41
ANEXO 5.....	42
ANEXO 6.....	57
ANEXO 7.....	60
ANEXO 8.....	61
ANEXO 9.....	62
ANEXO 10.....	64

INVITACIÓN A PROPONER MEDIANTE LA MODALIDAD DE CONVOCATORIA PÚBLICA PARA CONTRATAR CONVOCATORIA PÚBLICA PARA CONTRATAR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO STARTUP AS A SERVICE -SAAS-, CON EL OBJETO DE IDENTIFICAR, CONCEPTUALIZAR, ESTRUCTURAR, PROTOTIPAR, GENERAR PRODUCTOS MÍNIMOS VIABLES, IMPLEMENTAR Y TRANSFERIR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, APALANCADO EN TECNOLOGÍAS EMERGENTES, A PARTIR DEL SERVICIO DE VENTA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL QUE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ TIENE ACTUALMENTE. No. 300000696.

OBJETO: PRESTAR EL SERVICIO STARTUP AS A SERVICE -SAAS-, CON EL OBJETO DE IDENTIFICAR, CONCEPTUALIZAR, ESTRUCTURAR, PROTOTIPAR, GENERAR PRODUCTOS MÍNIMOS VIABLES, IMPLEMENTAR Y TRANSFERIR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, APALANCADO EN TECNOLOGÍAS EMERGENTES, A PARTIR DEL SERVICIO DE VENTA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL QUE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ TIENE ACTUALMENTE. No. **300000696**.

CRONOGRAMA

I. FECHA DE APERTURA DE LA INVITACIÓN: 21 de diciembre de 2020.

II. FECHA LÍMITE PARA PRESENTAR OBSERVACIONES: 8 de enero de 2021.
Se recibirán mediante correo electrónico, y deberán enviarse al abogado a cargo del proceso en este caso a Idamis Andrea Casas Vargas, al e-mail: idadamis.casas@ccb.org.co

III. FECHA DE CIERRE DE LA INVITACIÓN: 19 de enero de 2021, hasta las 3:00:00 p.m. Las propuestas deben ser remitidas a través de correo electrónico al e-mail: idadamis.casas@ccb.org.co, para lo cual se tomará la fecha y hora de recepción del correo.

IV. ÁREA RESPONSABLE: Gerencia de Proyectos Especiales.

V. COLABORADOR DE LA CCB CON QUIEN PUEDE ESTABLECERSE CONTACTO: Idamis Andrea Casas Vargas, teléfono: 5941000 ext. 3505, correo electrónico: idadamis.casas@ccb.org.co o Alicia Tovar teléfono: 5941000 ext. 3414 y correo electrónico: alicia.tovar@ccb.org.co

SECCIÓN 1. GENERALIDADES DE LA ENTIDAD Y DE LA INVITACIÓN

- 1.1 **NATURALEZA, FUNCIONES E INGRESOS DE LA CCB.** La Cámara de Comercio de Bogotá –CCB-, es una institución autónoma, de derecho privado, con personería jurídica y sin ánimo de lucro, de carácter corporativo y gremial, creada mediante Decreto 062 del 11 de febrero de 1891, que se rige por lo establecido en el Decreto 410 de 1971, por la Ley 1727 de 2014 y el Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015 y demás disposiciones que lo reglamente, adicionen o reformen.

- 1.2 RÉGIMEN LEGAL APLICABLE Y NATURALEZA DE LA PRESENTE INVITACIÓN.** El derecho aplicable a esta invitación a proponer y al contrato que llegará a suscribirse será el consagrado en el ordenamiento jurídico colombiano. Se sujetará, por lo tanto, a las disposiciones del derecho privado, el Estatuto de Contratación y el Manual de Procedimientos de Contratación de la CCB, salvo las excepciones expresamente consagradas en la ley.
- 1.3 PACTO DE PROBIDAD.** Tanto los colaboradores que intervengan en el proceso de selección, como los interesados en participar en la presente convocatoria darán estricto cumplimiento al régimen legal de inhabilidades e incompatibilidades y todas las disposiciones contenidas en el Código de Ética y Buen Gobierno Corporativo de la CCB. Además, se abstendrán de realizar cualquier conducta o acto que afecte la transparencia y probidad del proceso. El proponente acepta que conoce y entiende los términos de la presente invitación, así como las reglas establecidas para la misma y reconoce que las mismas son equitativas y no conllevan al favorecimiento de un proponente en particular. La participación en esta invitación a proponer la harán con estricto cumplimiento de las normas jurídicas y éticas propias de este tipo de procedimientos contractuales, y conforme al principio de la buena fe, transparencia y economía.
- 1.4 NATURALEZA DEL ORIGEN DE LOS RECURSOS.** Los recursos con los que la CCB pagará las obligaciones a su cargo, como consecuencia de la ejecución y cumplimiento del contrato objeto de esta invitación serán de origen privado.
- La CCB se reserva el derecho de modificar el origen de los recursos de manera unilateral, cuando se presenten circunstancias que a su juicio así lo ameriten, caso en el cual se le informará a los proponentes o al contratista seleccionado, según el caso, pero no requerirá su aprobación.
- 1.5 NATURALEZA DE ESTA INVITACIÓN A PROPONER.** Este documento contiene exclusivamente una invitación a presentar ofertas a la CCB y en ningún caso podrá considerarse como una oferta mercantil. La CCB no estará obligada a contratar con ninguno de los proponentes que presenten propuestas en virtud de esta invitación a proponer. La CCB podrá suspender o terminar en cualquier momento el presente proceso de contratación, pero informará de ello por el mismo medio en que publicó o envió esta invitación a proponer o el mecanismo que considere más idóneo a los posibles proponentes.
- 1.6 INVALIDEZ DE INFORMACIONES PREVIAS A ESTA INVITACIÓN.** La información contenida en este documento sustituye totalmente aquella que pudiere haberse suministrado con anterioridad a esta invitación y, por ende, ésta deberá ser tenida en cuenta en su integridad para la presentación de la oferta.
- 1.7 DOCUMENTOS Y PRELACIÓN.** Son documentos de la invitación a proponer todos sus anexos y todas las adendas que la CCB expida con posterioridad a la fecha de publicación del presente documento. En caso de existir contradicciones entre los documentos mencionados, se seguirán las siguientes reglas: Si existe contradicción entre un anexo y los términos de la invitación, prevalecerá lo establecido en la invitación.
- b)** Siempre prevalecerá la última adenda publicada sobre cualquier otro documento.
 - c)** La CCB realizará una interpretación integral de la presente invitación en caso de vacío, falta de claridad y/o contradicción de acuerdo con la necesidad de la entidad.

NOTA 1. El índice de esta invitación a proponer es meramente informativo y organizativo de la invitación, por lo tanto, no establece orden para la interpretación de la información contenida en la presente invitación.

- 1.8 ADENDAS.** La CCB podrá modificar o aclarar los términos de la invitación a través de adendas que publicará en la página web www.ccb.org.co.
- 1.9 EXCLUSIÓN Y LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD PRECONTRACTUAL.** La CCB no será responsable por ningún daño o perjuicio causado a los posibles proponentes durante la etapa precontractual en caso de que decida no continuar con la invitación o suspender la misma. Por tal motivo, no asumirá reconocimiento alguno por los costos o gastos en los que hubiera podido incurrir los proponentes para la elaboración de sus ofertas, dado que los proponentes conocen y aceptan que la CCB puede no continuar con la invitación o suspender la misma, cuando lo considere conveniente.
- 1.10 CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN.** Los proponentes deberán destinar la información que conozcan en virtud del presente proceso de contratación única y exclusivamente para la presentación de la oferta. Se considera información confidencial:
- a) Toda la información relacionada con la prestación de los servicios y el desarrollo de los fines de la CCB.
 - b) Las características y especificaciones de los productos, servicios y programas de la CCB que no sean de público conocimiento.
 - c) Todos los secretos empresariales que posea la CCB de conformidad con la legislación vigente.
 - d) Todos los conocimientos y experiencias de orden técnico, comercial y de economía de empresa que le permiten a la CCB realizar sus actividades productivas, desarrollar su objeto social y actividades de organización y administración, usualmente conocidas como know-how.
 - e) Toda la información sobre políticas de ventas, precios, planes de distribución, métodos operativos y de trabajo, desarrollo de productos, políticas y prácticas comerciales.
 - f) Toda la información de datos personales que conozca en virtud de la presente invitación y el contrato eventual.
 - g) Toda la información sobre los clientes y potenciales clientes de la CCB, incluyendo, pero sin limitarse, a los datos personales de los mismos.
 - h) Toda la información financiera de la CCB.
 - i) Toda la documentación y demás información sobre el hardware y el software que utiliza la CCB.
 - j) Toda la información que conozca en virtud o con ocasión de la presente invitación.

Las restricciones respecto de la confidencialidad de la información no se aplicarán a la información que se describe a continuación:

- a. Aquella que sea desarrollada independientemente por los proponentes o que sea recibida legalmente de otra fuente, libre de cualquier restricción.
- b. Aquella que esté disponible generalmente al público o sea de público conocimiento.

Cuando para la preparación de las propuestas, la CCB suministre información considerada confidencial, el interesado diligenciará previamente el respectivo

acuerdo de confidencialidad, el cual adjuntará a su propuesta o en el momento de entregar la información y hará parte integral de la misma.

El incumplimiento de dicho acuerdo dará lugar al inicio de las acciones legales que correspondan para el cobro de los perjuicios que pudieran producirse a la CCB, por la divulgación de información considerada confidencial o por el incumplimiento de dicho acuerdo, según lo establecido en el mismo.

1.11 CAMBIO DE REGULACIÓN. La normatividad aplicable a esta invitación será la que se encuentra vigente a la fecha de publicación de la invitación, incluso si entre la fecha de la invitación y el plazo máximo señalado para recibir las ofertas se modifica o deroga alguna disposición normativa aplicable. Sólo se exceptúa de lo anterior, aquello que por expresa e imperativa disposición de la ley nueva deba ser aplicado a las invitaciones en curso al momento de la entrada en vigor de la nueva disposición. La Ley aplicable al contrato será la vigente al momento de su suscripción.

1.12 LUGAR DE CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO. Bogotá, D.C., y la jurisdicción de la CCB. (Art. 2.2.2.45.8. Decreto 1074 de 2015).

1.13 ESTRUCTURA Y ETAPAS DEL PROCESO.

El texto de esta invitación a proponer y de todas sus adendas está disponible en la página Web: www.ccb.org.co/proveedores.

Dentro del proceso se cumplirán las siguientes etapas:

- a) Apertura: Es el acto a través del cual se da a conocer los términos de la invitación a los posibles proponentes.
- b) Etapa de observaciones: desde la fecha de apertura y hasta la fecha establecida en cronograma de la invitación podrán los interesados formular preguntas por escrito a la CCB sobre esta invitación a proponer. La CCB dará respuesta antes del cierre por escrito y publicará las preguntas y respuestas a las observaciones que sean presentadas en tiempo en la página Web de la entidad.
- c) Cierre: momento límite de presentar propuesta.
- d) Evaluación de propuestas: Es la etapa en la que la CCB verifica el cumplimiento de los requisitos habilitantes o mínimos establecidos en la invitación y realiza la etapa de evaluación de los criterios calificables para aquellos proponentes que resultaron habilitados. En esta etapa se otorga el puntaje de cada propuesta y se establece el orden de elegibilidad.
- e) Adjudicación/ Declaratoria desierta: La adjudicación será total. La CCB podrá declarar desierto el proceso, con lo cual no adjudicará a ningún proponente.

1.14 NEGOCIACIÓN. Si lo considera conveniente, la CCB podrá realizar una etapa de negociación con el proponente con mayor puntaje o con los proponentes que hayan cumplido los requisitos mínimos habilitantes exigidos en la presente invitación, o con los proponentes empatados en los términos del numeral 6.5 de esta invitación a proponer, con el fin de obtener las condiciones más favorables para la entidad. Se entenderá que es definitiva la última oferta que incorpore las condiciones más favorables para la CCB, en caso de no presentarse alguna contraoferta, se entenderá como oferta la última presentada por el proponente.

En caso en que la CCB decida realizar la etapa de negociación, informará a los proponentes el procedimiento establecido para tal fin.

1.15 ANEXOS DE LA INVITACIÓN.

ANEXO 1. CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA OFERTA.
ANEXO 2. ACEPTACIÓN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS.
ANEXO 3. FORMATO DE INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES.
ANEXO 4 PROPUESTA ECONÓMICA.
ANEXO 5. PROYECTO DE CONTRATO.
ANEXO 6. RELACIÓN DE EXPERIENCIA DEL PROPONENTE.
ANEXO 7. RELACIÓN DE EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO.
ANEXO 8. CARTA DE COMPROMISO EQUIPO DE TRABAJO.
ANEXO 9: DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN DE CONSORCIO O UNIÓN TEMPORAL.
ANEXO 10: ACUERDO DE GARANTIA Y SOLIDARIDAD.

1.16 CONDICIONES GENERALES DEL EVENTUAL CONTRATO.

Las observaciones y/o aclaraciones que tengan los proponentes sobre el contrato eventual que va a suscribirse (ANEXO 5 – PROYECTO DE CONTRATO) deberán presentarse en la etapa de observaciones señalada en la invitación a proponer. Si no se presentan observaciones, se entenderá que el documento ha sido aceptado en su integridad.

Con la presentación de la oferta se entiende de manera expresa que el proponente acepta todas las condiciones establecidas en la invitación a proponer, todas las cláusulas señaladas en el proyecto de contrato (ANEXO 5 – PROYECTO DE CONTRATO) y que, una vez adjudicado el contrato, EL CONTRATISTA lo firmará sin objeción alguna y cumplirá con los requisitos de ejecución en los tiempos establecidos para tal fin. Sin embargo, la CCB se reserva el derecho de hacer las modificaciones al proyecto de contrato que considere pertinentes, según la naturaleza de la contratación.

1.17 DECLARACIÓN DE CUMPLIMIENTO E IMPLEMENTACIÓN DE OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.

En atención a los compromisos asumidos por la CCB al adherirse al Pacto Global, es de su máximo interés alinear la política de contratación con iniciativas concretas con las cuales promoverá la implementación y aplicación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que buscan construir un mundo más equitativo, incluyente, próspero y sostenible, por parte de sus proveedores y contratistas.

La CCB, está convencida de la necesidad de alcanzar los ODS para la construcción del bienestar global y aportará a su cumplimiento a través de los procesos de selección, desde los cuales incentivará a las partes interesadas para que se promuevan y apliquen, desde las pymes, diferentes (ODS), atendiendo a la naturaleza y características de los bienes y servicios a proveer para satisfacer las necesidades de la CCB.

La CCB como actor relevante de la sociedad civil, busca influir de manera positiva en el sector privado con la valoración de criterios de compra sostenible en su proceso de adquisición de bienes y servicios y replicar las buenas prácticas contractuales de manera que se estructure un círculo virtuoso, que no solamente permita a la CCB aplicar un proceso de compra sostenible, sino fortalecer a los proveedores para que puedan estar preparados para enfrentar los nuevos retos

de Desarrollo Sostenible que impone el futuro de las compras en el sector privado, el cual debe estar en total consonancia con la aplicación de principios como transparencia, innovación, libre competencia y no discriminación.

La CCB, espera de sus contratistas, una participación activa en la apuesta que hace para fomentar la compra sostenible y, en consecuencia, requiere total alineación, compromiso y contribución conjunta con estas políticas.

En este sentido, la CCB promoverá y procurará, de acuerdo con las particularidades de cada caso y cuando sea aplicable, a través de su proceso de adquisición de bienes y servicios, incentivar la implementación de objetivos de desarrollo sostenible como: trabajo decente y crecimiento económico; industria; innovación e infraestructura; igualdad de género; agua limpia y saneamiento; energía asequible y no contaminante; cambio climático; producción y consumo, a los cuales se asignará el puntaje que estime conveniente de acuerdo con su relevancia en la prestación del servicio o adquisición del bien requerido.

SECCIÓN 2 CONDICIONES GENERALES PARA PRESENTAR LA OFERTA

2.1 VIGENCIA DE LA OFERTA. Todas las ofertas deberán tener una vigencia mínima de ciento veinte (120) días contados a partir de la fecha de presentación.

2.2 OFRECIMIENTOS ADICIONALES. Sólo se tendrán en cuenta las variables técnicas indicadas en la presente invitación para la evaluación de las ofertas. Sin embargo, si se ofrecen otras ventajas técnicas del servicio o del bien y se suscribe el contrato con el proponente respectivo, éste quedará obligado a cumplir con TODO lo ofrecido, sin que esto implique un mayor costo en el contrato. Estos ofrecimientos adicionales no supondrán una modificación o alteración a los parámetros esenciales establecidos en la invitación a proponer y, principalmente, a los factores de ponderación y escogencia.

2.3 OFERTAS CONDICIONADAS. No podrán señalarse condiciones diferentes a las establecidas en esta invitación a proponer. En caso de que la propuesta formule condiciones diferentes a las establecidas, no serán tenidas en cuenta.

2.4 ANEXOS DE LA INVITACIÓN A PROPONER. Los proponentes deberán presentar los anexos establecidos en la invitación a proponer sin modificación o aclaración alguna, deberán diligenciarse con la información solicitada y presentarse firmados por el representante legal de la persona jurídica o la persona natural según sea el caso.

2.5 INFORMACIÓN ENTREGADA POR EL PROPONENTE. La CCB queda autorizada expresamente por el proponente para revisar, verificar y considerar toda la información recibida. El proponente acepta que la información que entregue a la CCB podrá ser conocida por sus colaboradores, por los asesores que ella contrate en relación con este proceso o por las autoridades judiciales o administrativas que la requieran. Los proponentes serán responsables de advertir que alguna de la información presentada en las ofertas contiene información confidencial, privada o que configure secreto industrial, de acuerdo con la ley colombiana, debiendo indicar tal calidad y expresar las normas legales que le sirven de fundamento.

2.6 SUFICIENCIA DE LA INFORMACIÓN ENTREGADA. El proponente declara que ha recibido toda la información necesaria y suficiente para elaborar su oferta y que

asume las consecuencias negativas que puedan seguirse de no haber solicitado información complementaria a la CCB en las oportunidades señaladas en esta invitación. Esta declaración se entiende hecha por el solo hecho de presentar la respectiva oferta.

2.7 ACEPTACIÓN DE CONDICIONES. Todos los proponentes deberán declarar que aceptan, sin reservas y sin condicionamientos de ninguna naturaleza, todas las condiciones de esta invitación y las del contrato eventual. Esta manifestación se entenderá presentada bajo la gravedad de juramento con la presentación de la propuesta.

2.8 POLÍTICAS DE LA CCB. El proponente, con la presentación de su propuesta, declara que conoce y dará aplicación a las políticas de seguridad de la información, manejo de datos personales, manual de seguridad industrial, que se encuentra publicado en www.ccb.org.co.

2.9 PROPONENTES QUE NO PODRÁN PRESENTAR OFERTAS. No podrán presentar ofertas quienes se encuentren en cualquiera de las hipótesis señaladas en el 'Código de Ética y Buen Gobierno Corporativo' o en cualquier otra hipótesis legal que determine la configuración de una inhabilidad, incompatibilidad o una situación de conflicto de intereses para contratar con la CCB, se encuentren reportados en listas restrictivas y los proponentes que hayan suscrito contratos con la CCB y en la reevaluación de proveedores hayan tenido como calificación igual o inferior 60 puntos hasta el año 2018 o igual o inferior a 70 puntos a partir del año 2019.

2.10 DOCUMENTOS DE LA OFERTA. Los documentos que serán tenidos en cuenta para la evaluación de las ofertas serán únicamente los que se encuentren en la propuesta enviada por correo electrónico antes del cierre de la invitación, y los que se envíen en virtud de aclaraciones y/o subsanaciones de los documentos que sean necesarios para la habilitación y/o evaluación.

2.11 PRESENTACIÓN DE LA OFERTA. Para presentar oferta, no es necesario haber retirado formalmente esta invitación de ninguna dependencia o haber cancelado suma alguna para obtener este documento.

Los proponentes deberán enviar, en archivos **separados**, la oferta técnica y la oferta económica de la presente invitación a través de correo electrónico, los valores deben ser expresados en PESOS COLOMBIANOS (COP). Adicionalmente, la oferta deberá presentarse foliada y cumpliendo con las siguientes características:

Por correo electrónico: Los proponentes deberán enviar de forma **separada** la oferta técnica y la oferta económica de la presente invitación y deberá ser enviada vía correo electrónico a idadamis.casas@ccb.org.co con copia a alicia.tovar@ccb.org.co, en formato pdf, con la seguridad necesaria que impida manipulación o alteración del contenido. Para que el proponente pueda hacer uso de este medio de entrega de la propuesta, deberá cumplir con las siguientes especificaciones para el envío, so pena de que la propuesta no sea tenida en cuenta:

- (a) Los archivos deben ser enviados en formato pdf.

- (b) El correo enviado deberá contener la propuesta (técnica y económica, cada una por separado) con todos y cada uno de los documentos exigidos en esta invitación, sus anexos y soportes.
- (c) El conjunto de archivos enviados por este medio que comprenden la totalidad de propuesta deberán tener un tamaño total no mayor de 15 MB, para permitir su recepción de acuerdo con la capacidad del buzón destinado para ello por la CCB.
- (d) Deberá iniciarse el envío de la propuesta con una antelación no menor de una (1) hora a aquélla señalada para el cierre de la invitación, con el fin de prevenir y solucionar posibles fallas técnicas que dificulten, retrasen o impidan su recepción por parte de la CCB.
- (e) Se entenderá que la propuesta fue entregada cuando se hayan recibido todos los archivos requeridos en la presente invitación, entendiendo que la fecha y hora de recibo corresponderá al recibo del último documento, lo cual será validado en el sistema.
- (f) El proponente deberá confirmar a la CCB la entrega de la propuesta por este medio, sin perjuicio de que la CCB confirme su recepción de manera simultánea o posterior a este aviso.
- (g) Los archivos adjuntos no deben tener dentro del nombre del archivo doble extensión y no deben contener caracteres ASCII o caracteres especiales tales como (.,*_-/+).
- (h) El proponente debe tener en cuenta que la propuesta es una sola y en caso de enviar varios correos, la hora de cada uno de los correos electrónicos debe ser máximo en la hora prevista para el cierre.

NOTA 1: Las propuestas presentadas fuera de término no serán tenidas en cuenta y se entenderán como no presentadas.

NOTA 2: Se sugiere incluir un índice que organice la información que se presente, donde se destaquen claramente los capítulos y subcapítulos de la propuesta, debidamente referenciados con la página que corresponde según la foliación realizada.

NOTA 3: La propuesta se presentará sin borrones, tachaduras o enmendaduras, a menos que se haga la respectiva salvedad, la cual se entiende hecha con la aclaración firmada por el representante legal. Si no se efectúa la respectiva salvedad y ésta obedece a un criterio de selección, no serán objeto de calificación los documentos que presenten este tipo de situaciones.

NOTA 4: El proponente utilizará y diligenciará la totalidad de los formatos que se suministren, sin modificar su tenor literal y/o su sentido.

2.12 IDIOMA.

Se entiende que el idioma oficial para presentar oferta y suscribir el negocio jurídico que resultase de la presente invitación es el español, por lo tanto, la oferta y sus anexos, así como los documentos y las comunicaciones entregadas, enviadas o expedidas por los proponentes para efectos del desarrollo de la presente invitación que estén en idioma extranjero, deben ser otorgados en idioma español y deberán presentarse junto con su original otorgado en idioma extranjero.

2.13 LEGALIZACIÓN DE DOCUMENTOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR.

Si se presentan documentos públicos extranjeros, ellos deberán venir apostillados o legalizados según el caso de conformidad con la Resolución 1959

de 2020 expedida por el Ministerio de Relaciones Exteriores y demás disposiciones que la reglamenten, adicionen o reformen.

Si el documento legalizado o apostillado está en idioma distinto al castellano, deberá presentarse acompañado de una traducción oficial al castellano.

Si se presentan documentos privados extranjeros, se entenderán por privados aquellos que no ostentan el carácter de públicos, deberán aportarse en original junto con la respectiva traducción.

SECCIÓN 3. REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES

El incumplimiento por parte del proponente de cualquiera de los requisitos mínimos habilitantes que se enlistan a continuación, dará lugar a que la propuesta presentada no sea objeto de asignación de puntaje.

3.1 REQUISITOS JURÍDICOS MÍNIMOS PARA PRESENTAR LA OFERTA.

Además de los documentos que se mencionen en otros numerales de esta invitación y que se refieren a diferentes aspectos de la oferta o de la persona proponente, los interesados deberán anexar los siguientes documentos:

3.1.1 CAPACIDAD PARA PRESENTAR OFERTAS.

Personas que pueden participar. En la presente invitación a proponer pueden participar personas jurídicas, nacionales o extranjeras, cuyo objeto social esté directamente relacionado con el objeto del contrato a celebrarse.

Para las personas jurídicas, la duración de la sociedad debe ser por lo menos la vigencia del contrato y un año más.

Las personas jurídicas extranjeras deben acreditar su existencia y representación legal con el documento idóneo expedido por la autoridad competente en el país de su domicilio con expedición no superior a tres (3) meses desde la fecha de presentación de la oferta, en el cual conste su existencia, fecha de constitución, objeto, duración, nombre del representante legal, o nombre de la persona que tenga la capacidad de comprometerla jurídicamente, y sus facultades, señalando expresamente que el representante no tiene limitaciones para contraer obligaciones en nombre de la misma, o aportando la autorización o documento correspondiente del órgano directo que lo faculta. En todo caso, en el evento de ser adjudicado un contrato a una sociedad extranjera, ésta deberá cumplir con lo establecido en el Art. 469 y siguientes Código de Comercio Colombiano.

Si se presentan documentos públicos extranjeros, ellos deberán venir apostillados o legalizados según el caso de conformidad con la Resolución 1959 de 2020 expedida por el Ministerio de Relaciones Exteriores y demás disposiciones que la reglamenten, adicionen o reformen.

Si el documento público extranjero presentado legalizado o apostillado está en idioma distinto al castellano, deberá presentarse acompañado de una traducción oficial al castellano.

Las sociedades extranjeras sin sucursal en Colombia, como requisito mínimo para presentar la propuesta, deben contar con un apoderado debidamente constituido y anexar el respectivo poder con las formalidades legales. Igualmente, en el caso de ser seleccionada su oferta, deberán cumplir con la obligación de constituir una sucursal en Colombia con los requisitos del Código de Comercio de Colombia.

En caso de que el representante legal o apoderado tenga limitaciones para presentar la oferta, el proponente deberá aportar copia o extracto del acta del órgano interno competente, donde conste la autorización para presentar la oferta.

NOTA 1. Los proponentes con la presentación de la oferta aceptan que serán consultados en las listas restrictivas para verificar que no se hallen incursos en causal de inhabilidad o incompatibilidad o conflictos de intereses para celebrar o ejecutar el contrato que pudiere derivarse de la presente invitación, se verificará, entre otros, el boletín de responsables fiscales de la Contraloría General de la República, antecedentes disciplinarios de la Procuraduría General de la Nación y Antecedentes Judiciales. En el caso que los proponentes se encuentren incursos en alguna causal de inhabilidad, incompatibilidad o conflicto de intereses para contratar con la CCB, su oferta no será tenida en cuenta.

NOTA 2. No serán aceptadas las ofertas de aquellos proponentes que hayan celebrado y ejecutado contratos con la CCB y su calificación en la “*reevaluación de proveedores*” haya sido igual o inferior a 60 puntos hasta el año 2018 o igual o inferior a 70 puntos a partir del año 2019.

NOTA 3. La CCB, se reserva el derecho de contratar o no, con proponentes que se encuentren en cualquiera de las condiciones que se mencionan a continuación y que generen un riesgo en el cumplimiento de los servicios a contratar o un riesgo reputacional para la CCB

1. Cuando se estén llevando controversias judiciales o extrajudiciales entre el proponente y la Cámara de Comercio de Comercio de Bogotá o sus filiales.
2. Cuando se encuentren en procesos de insolvencia bajo el marco de la Ley 1116 de 2006 y demás disposiciones que lo reglamenten, adicionen o reformen.
3. Cuando se les haya abierto una investigación o se les formule pliego de cargos, o cuenten con multas o sanciones impuestas por entidades de inspección, vigilancia y control, sin importar la firmeza de los actos administrativos que las hayan impuesto.
4. Cuando se encuentren reportados en el Boletín de deudores morosos del Estado publicado por la Contaduría General de la Nación.

3.1.2 MATRÍCULA MERCANTIL. En el caso de proponentes colombianos, y cada uno de los miembros colombianos que conformen un consorcio o una unión temporal, deben estar matriculados en la cámara de comercio del domicilio principal y estar al día con las renovaciones de sus matrículas mercantiles.

A la oferta deberán anexar el certificado de existencia y representación legal y la constancia de renovación de la matrícula mercantil, únicamente cuando el

registro mercantil corresponda a una jurisdicción distinta de la Cámara de Comercio de Bogotá.

3.1.3 CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA OFERTA. Carta de presentación de la oferta (ANEXO 1), diligenciada y suscrita por el representante legal de la persona jurídica o su apoderado, en la que deberá constar inequívocamente la aceptación del Código de Ética y Buen Gobierno de la CCB, la aceptación de todas las condiciones de la invitación y de las cláusulas generales del contrato eventual que se señalan en el (ANEXO 5).

3.1.4 RUT. Fotocopia del certificado actualizado del RUT del proponente colombiano y de cada uno de los miembros del consorcio o unión temporal.

NOTA. Si este documento ha sido remitido a la CCB durante el último año y no han cambiado su condición tributaria, se puede abstener de remitirlo nuevamente y debe aclararlo en la propuesta.

3.1.5 CÉDULA DE CIUDADANÍA. Fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal del proponente o su documento equivalente de identificación para el caso de extranjeros.

3.1.6 CONSORCIOS O UNIONES TEMPORALES. Para la presente invitación se acepta la presentación de ofertas bajo la modalidad de Consorcios o Uniones Temporales, para lo cual se debe allegar el documento donde conste el respectivo acuerdo de constitución que se encuentra en el ANEXO 9 - DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN DEL CONSORCIO O UNIÓN TEMPORAL.

Los deberes y las obligaciones que en esta invitación se señalan para los proponentes y para los eventuales contratistas, serán asumidos solidariamente por los miembros del consorcio o unión temporal al igual que la indemnización de los perjuicios y las multas que puedan derivarse del incumplimiento de tales obligaciones.

A la CCB le será inoponible todo pacto en virtud del cual se limite la responsabilidad de cada uno de los miembros o integrantes.

Salvo que en el documento de constitución se haya nombrado expresamente un representante del consorcio o de la unión temporal, la oferta deberá ser suscrita por todos los miembros del consorcio o de la unión temporal. La misma regla se aplicará para la suscripción del contrato eventual.

Se prohíbe la cesión en la participación del consorcio o unión temporal de cualquiera de sus miembros o integrantes, salvo autorización expresa y por escrito de la CCB.

3.1.7 DISPOSICIONES PARA OFERENTES QUE SE PRESENTEN EN CONSORCIO O UNIÓN TEMPORAL

La oferta que se presente por parte de un consorcio o unión temporal, deberá cumplir con los siguientes requisitos:

Diligenciamiento ANEXO1 y demás Anexos de la Oferta. El Anexo 1 -Carta de Presentación- del presente documento de la Invitación, deberá entregarse suscrito por el representante del consorcio o de la unión temporal cuando exista apoderado, de lo contrario, deberá suscribirse por todos los miembros del consorcio o de la unión temporal.

Autorización expresa. Es imprescindible que cada uno de los representantes legales de las sociedades miembros, en el Certificado de Existencia y Representación Legal o documentos equivalentes según las leyes de su país de origen, estén expresamente autorizados para la celebración de contratos y, sino se expresa dicha facultad, deberá acompañarse copia del documento en el que conste la correspondiente autorización por el Órgano Social o de Administración competente para dicho fin.

Documento de conformación. Deberá anexarse el documento de conformación del consorcio o unión temporal donde se indique: (i) la denominación o razón social de los miembros; (ii) si su participación es a título de consorcio o unión temporal; (iii) los términos y extensión de la participación en la propuesta y en su ejecución, los cuales no podrán ser modificados sin el consentimiento previo de la CCB; (iv) las reglas básicas que regulen las relaciones entre ellos y su responsabilidad; y (v) la persona que, para todos los efectos, representará al consorcio o a la unión temporal. Ver ANEXO 9 - DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN DEL CONSORCIO O UNIÓN TEMPORAL.

3.1.8 PÓLIZA DE SERIEDAD DE LA OFERTA. Por el hecho de presentar oferta y de vencerse el plazo del cierre sin que la misma haya sido retirada, se entenderá que la propuesta es irrevocable y que el proponente mantiene vigentes todas las condiciones originales de su oferta durante todo el tiempo que dure la invitación a proponer, incluidas las prórrogas de los plazos que llegaren a presentarse de acuerdo con estas bases:

El proponente deberá constituir garantía de seriedad de la oferta con el fin de amparar la seriedad y validez de la oferta presentada, en los siguientes términos:

- **Objeto:** Amparar la seriedad y validez de la oferta presentada.
- **Asegurado y beneficiario:** CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ.
- **Tomador: Proponente.**

Si se trata de un consorcio o unión temporal la garantía se deberá tomar a nombre de dicha unión temporal o consorcio, precisando quiénes son sus integrantes y el porcentaje de participación de cada uno de ellos. No podrá ser tomada la póliza a nombre del representante legal del consorcio o unión temporal. En el evento en que uno de los integrantes del consorcio o unión temporal sea una persona natural o jurídica extranjera sin representación en Colombia, el tomador de la póliza podrá ser cualquiera de los integrantes nacionales de dicha unión temporal o consorcio, esto sin perjuicio que el objeto de la póliza asegure el cumplimiento de las obligaciones de todos los integrantes de la unión temporal o consorcio.

- **Valor Asegurado:** En cuantía equivalente al diez por ciento (10%) del valor de la oferta presentada por el proponente.
- **Vigencia de la Garantía:** Por el término de ciento veinte (120) días, contados a partir del cierre de la presente invitación. En todo caso, la garantía de seriedad de la oferta deberá estar vigente hasta el

perfeccionamiento y legalización del contrato resultante de la presente invitación.

NOTA: El proponente deberá adjuntar copia del recibo de pago de la póliza respectiva junto con su oferta.

3.2 ACREDITACIÓN DE LOS REQUISITOS FINANCIEROS Y DE EXPERIENCIA HABILITANTES DE LOS PROPONENTES

3.2.1 En el caso de situaciones de control: La acreditación de los requisitos financieros y/o de experiencia habilitantes de los proponentes podrán ser acreditados por el proponente, en el caso de las consorcios o uniones temporales por sus miembros y también podrán ser acreditados a través de: a) sociedades controladas por el proponente o alguno sus miembros; o, b) la matriz del proponente o alguno sus miembros y/o, c) las sociedades controladas por la matriz del proponente o alguno sus miembros.

Para estos efectos, se deberá acreditar una situación de control entre el proponente o alguno de sus miembros y sus correspondientes matrices o sociedades controladas.

El proponente deberá acreditar la situación de control de la siguiente manera:

- a) Si la sociedad que se considera controlada es colombiana, la situación de control se verificará con su certificado de existencia y representación legal, expedido por la Cámara de Comercio en la que tenga su domicilio social, con fecha de expedición no mayor a 30 días calendario contados desde la fecha límite establecida para la presentación de las ofertas.
- b) Si la sociedad que se considera controlada es extranjera, la situación de control se verificará mediante certificación expedida conjuntamente por los representantes legales del proponente y de la sociedad controlante, legalizada a través de declaración hecha ante notario público o cualquier otra autoridad competente para recibir declaraciones juramentadas en la respectiva jurisdicción; para fines de claridad, la certificación podrá constar en documentos separados suscritos por los representantes legales de cada una de las sociedades involucradas, en la cual conste la situación de control de una sociedad respecto de la otra. Esta certificación deberá tener fecha de expedición no mayor a 30 días calendario contados desde la fecha límite establecida para la presentación de las ofertas.
- c) Si el proponente acredita los requisitos financieros y/o la experiencia habilitante de sociedades controladas por su matriz, se deberán acreditar las correspondientes situaciones de control:
 1. De la matriz con respecto al proponente o alguno de sus miembros; y,
 2. De la matriz con respecto a las sociedades que acreditan los requisitos financieros habilitantes y/o la experiencia correspondiente, según lo previsto anteriormente.
- d) En cualquier de los casos acá descritos, el proponente deberá entregar un diagrama de la estructura organizacional que explique la situación de control, con los respectivos porcentajes de participación cuando aplique, que permitan entender de manera esquemática la relación entre el proponente o sus integrantes y la información presentada para acreditar los requisitos habilitantes.

El proponente que resulte seleccionado en la presente convocatoria y que haya acreditado su capacidad financieray/ o de experiencia habilitantes de conformidad con lo dispuesto en este numeral, para la suscripción del contrato, deberá entregar

el ACUERDO DE GARANTÍA que se encuentra en el ANEXO 10 suscrito por los representantes legales de las matrices y/o controladas que se vincularon para estos efectos.

3.2.2 En el caso de Red de Firmas: Cuando el proponente o alguno de sus miembros pertenezca a una red internacional de firmas entendida ésta como el conjunto de empresas que, aún siendo sociedades independientes con o sin relaciones de propiedad entre ellas se presentan al público como una misma organización empresarial por compartir signos distintivos (marcas, nombres comerciales, enseñas, entre otros), podrá acreditar únicamente los requisitos de experiencia mediante experiencias obtenidas por otras firmas que pertenezcan a la misma red.

Para estos efectos, el proponente miembro de una red internacional de firmas deberá presentar: (i) certificaciones de los contratos ejecutados por alguno de los miembros de la red internacional en los términos del numeral 3.4.2 de esta invitación; y ii) "Certificación y/o carta que acredite que pertenece a la Red Internacional de Firmas", en la que el proponente certifique que es miembro de la red de firmas; en este caso, la certificación debe ser suscrita por el representante legal del proponente.

3.3 REQUISITOS FINANCIEROS MÍNIMOS PARA PRESENTAR LA OFERTA.

Los proponentes deberán presentar con su oferta, los estados financieros certificados con corte fiscal al 31 de diciembre de 2019 bajo normas NIIF, de interés general o particular, que permitan la fácil consulta o determinación de las variables para tener en cuenta.

Para los estados financieros de las sociedades extranjeras sin sucursal en Colombia o en caso de sociedades extranjeras con sucursal en Colombia que presenten propuesta a nombre de la Matriz, se tendrá en cuenta la última fecha de corte financiero que según su normatividad aplique, la cual debe ser señalada.

La capacidad financiera exigida es la siguiente:

No.	Variable	Mínimo requerido
1	Capital de trabajo	\$370.312.500
2	Razón corriente	$\geq 1,1$
3	Endeudamiento	$\leq 75\%$
4	Patrimonio	\$2.221.875.000
5	Utilidad Neta	≥ 0
TOTAL		

Se considerará que cumplen con la capacidad financiera requerida para asumir el contrato, los proponentes que acrediten mínimo 4 de los 5 índices o variables establecidos. En todos los casos, el proponente deberá cumplir con el nivel de patrimonio requerido.

NOTA 1. La CCB podrá verificar la coherencia de la información financiera de los proponentes que se encuentren matriculados o inscritos en el registro mercantil de la CCB.

NOTA 2. La CCB verificará que el proponente no se encuentre en estado de insolvencia o bajo condiciones financieras o de cualquier otra índole que pudieran implicar un riesgo no admisible para la CCB. Así mismo, la oferta que no cumpla con la totalidad de las condiciones financieras exigidas no será considerada.

NOTA 3. En el caso de matrices y controladas de conformidad con lo dispuesto en el artículo 23 del Decreto 2649 de 1993, se deben presentar estados financieros consolidados es decir aquellos que presentan la situación financiera, los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio y en la situación financiera, así como los flujos de efectivo, de un ente matriz y sus subordinados, o un ente dominante y los dominados, como si fuesen los de una sola empresa. Los estados financieros consolidados deben estar certificados por el representante legal y el contador de la matriz o controlante y dictaminados por el revisor fiscal de ésta (Artículos 37 y 38 Ley 222 de 1995). Según lo dispuesto en los artículos 35 y 46 de la Ley 222 de 1995, los estados financieros de propósito general consolidados deben ser sometidos a consideración del máximo órgano social de la matriz o controlante para su aprobación o improbación.

NOTA 4. En el caso de consorcios o uniones temporales, las condiciones financieras solicitadas se evaluarán de la siguiente manera:

- Se calculan los indicadores para cada uno los miembros del consorcio o unión temporal.
- Se ponderan por su porcentaje de participación en el consorcio o unión temporal.
- Se suman los valores ponderados de cada indicador para determinar los valores obtenidos por el consorcio o la unión temporal.
- En todo caso, de conformidad con el porcentaje de participación, el consorcio o la unión temporal debe cumplir con los índices o variables financieras indicados en el presente numeral.

3.4 REQUISITOS TÉCNICOS MÍNIMOS PARA PRESENTAR LA OFERTA.

Las condiciones enunciadas en el presente numeral son las mínimas necesarias para satisfacer los requerimientos de la CCB. El cumplimiento de estas condiciones mínimas no mejorará la calificación de la oferta y su incumplimiento impedirá tener en cuenta la oferta para evaluación.

3.4.1 ACEPTACIÓN DEL ANEXO DE ESPECIFICACIONES TÉCNICAS. El proponente deberá allegar en su propuesta, el ANEXO 2. ACEPTACIÓN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS, debidamente diligenciado y firmado por el representante legal de la persona jurídica o su apoderado, mediante el cual acepta y garantiza el cumplimiento de todas las características técnicas descritas en ésteen caso de que llegue a adjudicársele el contrato respectivo.

Las condiciones enunciadas en el ANEXO 2 son las mínimas necesarias para satisfacer los requerimientos de la CCB. Por tal motivo, las mismas no podrán ser condicionadas. El cumplimiento de estas condiciones mínimas no mejorará la calificación de la oferta y su incumplimiento o condición impedirá tomar en cuenta la propuesta para evaluación.

3.4.2 EXPERIENCIA DEL PROPONENTE.

El proponente debe presentar tres (3) certificaciones de contratos ejecutados o en ejecución en los últimos cinco (5) años, cuya sumatoria sea igual o superior a \$888.750.000, que contemplen el siguiente objeto y/o alcance y/o actividades:

1. Diseño y/o estructuración de nuevos modelos de negocio apalancados en tecnologías emergentes (analítica de datos, big data, robótica, inteligencia artificial, machine learning u otras) y/o,
2. Desarrollo y/o implementación de nuevos modelos de negocio apalancados en tecnologías emergentes (analítica de datos, big data, robótica, inteligencia artificial, machine learning y/u otras) y/o,
3. Proyectos de consultoría que contemplen el diseño y/o desarrollo de proyectos asociados con monetización de datos.

NOTA 1: Esta relación de clientes que conste en las certificaciones, podrá ser verificada por la entidad mediante entrevista telefónica al contacto relacionado por el proponente.

Las certificaciones deben contener la siguiente, información sobre la experiencia:

- Nombre de la entidad contratante.
- Objeto del contrato.
- Alcance del contrato.
- Plazo del contrato en meses.
- Fecha de inicio y de finalización (día-mes año).
- Valor del contrato.
- Nombre, cargo, teléfono, correo electrónico y celular de la persona de contacto.
- La certificación deberá ser suscrita por la persona competente de la entidad contratante.

NOTA 2: La certificación puede ser reemplazada por la copia del contrato, siempre y cuando también se anexe la respectiva acta de recibo y acta de liquidación, debidamente suscrita por la persona competente de la entidad contratante, que en conjunto cumplan con los contenidos y requisitos establecidos en este literal.

NOTA 3: Si el proponente ha ejecutado algún contrato con la CCB que cumpla con los requisitos mínimos establecidos en el presente numeral, deberá informar el número del contrato en su propuesta, con el fin de validar la información. Dicha experiencia podrá ser tenida en cuenta dentro del presente proceso de selección; en este caso el proponente no tendrá que allegar la certificación del respectivo contrato.

NOTA 4: Cuando apliquen cláusulas de confidencialidad cliente – proponente, será posible acreditar la experiencia con una certificación emitida por el proponente, que contenga información sanitizada, firmada por el representante legal, en la cual se mencione, al menos, la siguiente información: Objeto del contrato y su alcance, plazo y fecha de inicio y finalización o aclarar que fue realizado en los últimos cinco años. Ahora bien, la CCB, con la confidencialidad del caso, se reserva el derecho de validar y verificar la información suministrada por el proponente.

NOTA 5: Si la certificación viene liquidada en dólares de los Estados Unidos de América, la CCB procederá a su conversión, tomando la Tasa Representativa

del Mercado – TRM correspondiente al último día del mes de suscripción del Contrato respectivo. La fuente de las tasas de cambio será el portal web del Banco de la República (www.banrep.gov.co).

NOTA 6: Si la certificación viene liquidada en una moneda diferente a pesos colombianos COP y a dólares de los Estados Unidos de América, la CCB procederá a su conversión, tomando la Tasa de Cambio Moneda Extranjera – USD\$ correspondiente al último día del mes de suscripción del Contrato respectivo. La fuente de las tasas de cambio será el portal web del Banco de la República (www.banrep.gov.co). En ausencia de datos históricos del Banco de la República se utilizará la tasa de cambio reportada por el banco central del país de origen. El resultado obtenido se convertirá a pesos colombianos con la Tasa Representativa del Mercado – TRM correspondiente al último día del mes de suscripción del Contrato respectivo.

NOTA 7: Las certificaciones que se alleguen indicando el valor del contrato en Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes se hará la conversión de acuerdo con el valor del SMLMV establecido para el año de terminación del contrato que se quiera acreditar.

NOTA 8: La experiencia deberá relacionarse en el ANEXO 6 - EXPERIENCIA DEL PROPONENTE.

NOTA 9: Si la constitución del proponente es menor a tres (3) años, puede acreditar la experiencia con la que hayan obtenido sus accionistas, socios.

NOTA 10: Cuando la propuesta se presente bajo la modalidad de consorcio o unión temporal, las certificaciones solicitadas en el presente numeral serán las que aporte cualquiera de los integrantes o en conjunto.

NOTA 11: En el caso en el que el proponente o alguno de sus miembros haya obtenido la experiencia como parte de un consorcio, unión temporal o cualquier otra forma de asociación, para acreditar el valor de la experiencia habilitante se multiplicará el monto del valor del contrato por el porcentaje de participación que tenga el proponente o sus miembros en el consorcio o unión temporal ejecutor del contrato.

3.4.3 EQUIPO DE TRABAJO.

El proponente debe presentar la estructura, roles y responsabilidades asignadas, así como el detalle de la formación académica y experiencia profesional de cada uno de los miembros del equipo de trabajo que se conformaría para el desarrollo del contrato, junto con la dedicación propuesta. El equipo mínimo requerido para el desarrollo del alcance propuesto, junto con la experiencia profesional mínima que se debe acreditar es la siguiente:

- a) Un (1) Líder de Proyecto: Profesional en carreras administrativas, economía, ingenierías o humanidades, que cuente con experiencia mínima como socio líder o líder de proyecto de dos (2) proyectos relacionados con la experiencia solicitada al proponente en el numeral 3.4.2.
- b) Un (1) Gerente de Proyecto: Profesional en carreras administrativas, economía, ingenierías o humanidades, que cuente con experiencia mínima

como gerente de un (1) proyecto relacionado con la experiencia solicitada al proponente en el numeral 3.4.2.

- c) Un (1) Líder de consultoría: Profesional en carreras administrativas, economía o ingenierías, que cuente con experiencia mínima en la implementación de un (1) proyecto relacionado con la experiencia solicitada al proponente en el numeral 3.4.2.
- d) Dos (2) Profesionales: Cada uno debe ser profesional en carreras administrativas, economía o ingenierías, que cuente con experiencia mínima en la participación como miembro de equipo en un (1) proyecto relacionado con la experiencia solicitada al proponente en el numeral 3.4.2.

NOTA 1: Los requisitos anteriores se validarán con la siguiente documentación, Los cuales se relacionarán en el ANEXO 7:

- i. Copia del acta de grado.
- ii. Hoja de vida.
- iii. Certificaciones de experiencia expedidas por parte de los empleadores y/o empresas contratantes, donde se indique claramente las actividades desempeñadas. Las certificaciones deben ser expedidas por la persona competente, en papel membreteado o con sello de la empresa y/o entidad contratante y deberán contener como mínimo la siguiente información:
 - Nombre de la persona.
 - Nombre del empleador y/o empresa contratante.
 - Cargo de la persona contratada y/o objeto del contrato.
 - Vigencia del contrato: fecha de inicio y de finalización (día-mes año) (si aplica).
 - Nombre y objeto del proyecto ejecutado por el profesional.
 - Descripción del proyecto ejecutado por el profesional.
 - Cargo y actividades desarrolladas por el profesional en el proyecto respectivo.
 - Vigencia del proyecto: fecha de inicio y de finalización (día-mes año).
 - Datos del contacto: nombre, cargo, teléfono y celular de la persona de contacto.

NOTA 2: Cuando apliquen cláusulas de confidencialidad cliente – proponente, será posible acreditar la experiencia del personal con una certificación emitida por el proponente, que contenga información sanitizada y/o declaración juramentada, firmada por el representante legal, en la cual se mencione, al menos, la siguiente información: Objeto del contrato y su alcance, plazo y fecha de inicio y finalización o aclarar que fue realizado en los últimos tres años. Ahora bien, la CCB, con la confidencialidad del caso, se reserva el derecho de validar y verificar la información suministrada por el proponente.

SECCIÓN 4. PLAZO DE EJECUCIÓN Y CRONOGRAMA

4.1 PLAZO DE EJECUCIÓN Y CRONOGRAMA.

La ejecución del contrato se debe dar en un plazo máximo de diez (10) meses, desde el cumplimiento de los requisitos de ejecución. El proponente debe

presentar, como parte de su propuesta metodológica, un cronograma detallado con las etapas, entregables y tiempos de ejecución.

SECCIÓN 5. PROPUESTA ECONÓMICA Y FORMA DE PAGO

5.1. PROPUESTA ECONÓMICA.

El proponente indicará cuál es la remuneración total que exigirá por la ejecución de todos los servicios indicados en la presente invitación.

Deberá indicar el valor estimado de cada una de las fases que se proponen desarrollar para el cumplimiento del alcance propuesto y plantear un plan de pagos que guarde correspondencia con el cronograma y entregables propuestos. Debe incluir también, todos los costos directos/indirectos en que se incurra tales como traslados, viáticos de viajes entre otros, en pocas palabras, la oferta económica debe ser a todo costo:

Concepto	Valor antes de IVA	Valor IVA	Valor Total
Identificación			
Conceptualización			
Estructuración			
Prototipados y lanzamiento del PMV			
Implementación			
Transferencia del modelo de negocio			
Total			

La oferta económica (ANEXO 4) corresponderá al valor total del servicio. La oferta deberá incluir LA TOTALIDAD DE COSTOS directos y/o indirectos en los cuales incurre el proponente para la prestación del servicio, así como el valor del respectivo IVA y el valor total de la oferta IVA incluido.

El ANEXO 4 deberá ser presentado sin tachones o enmendaduras, no podrá ser modificado, y deberá contener la totalidad de la información solicitada.

La CCB podrá, en caso de error, realizar las correcciones aritméticas de la propuesta económica a que haya lugar. El proponente está obligado a cumplir el valor ofertado en la propuesta económica luego de realizadas las correcciones.

Los valores deben presentarse en pesos colombianos (COP), sin decimales, en caso de decimales, se deberá aproximar al entero más cercano. Si la oferta no se encuentra aproximada, la CCB queda facultada para realizar esta aproximación y el proponente acepta los valores finales que resulten de la oferta luego de las aproximaciones.

En el evento en que la CCB solicite aclaración a la propuesta económica, esta no puede ser modificada. De lo contrario, la CCB estudiará la viabilidad de tenerla en cuenta o rechazarla.

5.2. FORMA DE PAGO.

El proponente, como parte de su oferta económica (ANEXO 4), debe presentar un plan de pagos propuesto, en relación con cada uno de los 6 entregables establecidos. En el evento de considerar necesario un plan de pagos diferente al asociado con los entregables establecidos inicialmente, se debe especificar en detalle cuáles serán los entregables asociados con los pagos propuestos. En todo caso, la CCB sólo aprobará pagos asociados con entregables concretos, relacionados con los entregables iniciales y fases establecidos en el ANEXO 2 y éstos sólo serán autorizados, siempre y cuando se tenga el recibo a satisfacción de los entregables que sean pactados en el marco del contrato.

SECCIÓN 6. EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

Los criterios expresados en esta sección son indicativos de cuáles son los aspectos que la CCB considerará en las ofertas que reciba, del modo como realizará esa valoración y de los diversos niveles de importancia que concede a distintas materias.

6.1 ACLARACIÓN Y SUBSANABILIDAD DE LA OFERTA.

Los proponentes podrán modificar o aclarar su oferta como lo consideren pertinente en cualquier momento antes de la fecha y hora de cierre y presentación de propuestas.

Luego de vencido el plazo para presentar propuestas, la CCB podrá pedir a los proponentes, aclaraciones y/o documentos relativos a la propuesta, sin que con ello el proponente pueda modificar el alcance inicial de la misma, ni acreditar requisitos o condiciones adquiridas con posterioridad al cierre del proceso de selección. En el documento de solicitud de aclaraciones, la CCB informará a cada proponente el plazo para subsanar lo solicitado. En caso de que el proponente no presente la aclaración en el plazo establecido (medio y hora), la CCB podrá descartar su propuesta y no tenerla en cuenta para ser evaluada.

6.2 PRIMERA FASE DE EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS: VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS MÍNIMOS HABILITANTES ESTABLECIDOS EN LA INVITACIÓN.

En la primera fase de la evaluación, la CCB verificará que la oferta cumpla con todas las exigencias mínimas y los requisitos habilitantes contenidas en esta invitación a proponer.

6.3 SEGUNDA FASE, EXPOSICIÓN DE METODOLOGÍA

Las propuestas que superen la primera fase continuarán a esta segunda fase, para la cual la CCB comunicará la fecha en la cual los proponentes habilitados realizarán la exposición de su metodología ante un jurado conformado por el Presidente Ejecutivo o su delegado, Vicepresidente Ejecutiva o su delegado, Vicepresidente de Tecnología, Vicepresidente de Servicios Registrales, Vicepresidente de Relaciones Internacionales y Cooperación y la Gerente de Proyectos Especiales.

Cada proponente podrá intervenir a través del Líder o Gerente o quien lo represente, con soporte de personal adicional del equipo propuesto. La exposición tendrá un tiempo máximo de 30 minutos, seguida de un periodo de preguntas y respuestas en el que el jurado calificador podrá efectuar las preguntas que estime necesarias en relación con el objeto de la presentación.

La calificación de la exposición de la metodología tendrá en cuenta los aspectos que se describen a continuación:

No.	Criterio a evaluar	Puntaje máximo	Distribución del puntaje			
			Excelente	Bueno	Regular	Malo
A	Entendimiento del objeto, alcance y requerimientos del proyecto y metodología de trabajo	15	15	10 - 14	5 - 9	0 - 4
B	Aproximación metodológica planteada para desarrollar el objeto y alcances planteados	30	30	20 - 29	10 - 19	0 - 9
C	Experiencias previas relevantes del proponente y del equipo de trabajo propuesto, resaltando los puntos críticos de los casos presentados y sus resultados.	30	30	20 - 29	10 - 19	0 - 9
D	Valor diferencial del proponente para lograr eficiencia, eficacia y efectividad en la ejecución del objeto y alcances planteados (valor agregado frente a los términos de referencia, organigrama, dedicación del equipo propuesto, recursos adicionales, etc.)	25	25	20 - 24	10 - 19	0 - 9
TOTAL (Máximo por calificación)		100				

La asignación del puntaje a cada una de las propuestas metodológicas se efectuará de la siguiente manera:

i. Cada uno de los miembros del Jurado Calificador realizará la evaluación individual de cada uno de los aspectos a evaluar y asignará los puntajes que correspondan.

- ii. No se dejará sin calificación ninguno de los aspectos a evaluar.
- iii. Con los puntajes asignados por cada uno de los miembros del Comité Evaluador en cada uno de los aspectos a evaluar, se procederá de la siguiente manera:
 - a. Se ordenarán los puntajes de mayor a menor.
 - b. Se eliminará el puntaje más alto y el puntaje más bajo.
 - c. Se calculará el promedio simple de los puntajes remanentes.
- iv. El puntaje total asignado a cada una de las propuestas metodológicas corresponderá a la sumatoria de los promedios asignados en cada uno de los aspectos a evaluar calculados de acuerdo con lo establecido en el numeral anterior.
- v. En todo caso, la mejor propuesta no podrá tener un puntaje inferior a 70 puntos. Lo anterior, para garantizar que el proponente con la mejor presentación tenga un conocimiento general del proceso en evaluación. En caso de que el puntaje del proponente sea inferior a 70 puntos, se considera que la propuesta no cumple con las expectativas esperadas por el Comité Evaluador y podrá ser rechazada por decisión del mismo Comité. En todo caso, las propuestas que obtengan un puntaje igual o inferior 50 puntos serán rechazadas.
- vi. Finalmente, el puntaje asignado se ajustará por el porcentaje que representa este criterio de calificación respecto al total (50%)

6.4 TERCERA FASE DE EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS: Calificación.

Las propuestas que queden habilitadas agotadas las fases de evaluación según corresponda, serán evaluadas conforme a los siguientes criterios:

Para el efecto, se ha establecido un total de 100 puntos para la evaluación, de conformidad con las siguientes reglas:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN		
CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PUNTOS*
Precio	Evalúa la parte económica de la oferta para lo cual debe considerarse el precio. Obtendrá mayor puntaje la oferta que ofrezca un menor precio, una vez se realice la sumatoria de los valores antes de IVA de cada una de las fases. Las demás ofertas obtendrán el porcentaje de manera proporcional.	20
Exposición de la metodología	Evalúa la propuesta que se expone al panel evaluador.	50
Experiencia relacionada adicional a la mínima	Corresponde a la experiencia adicional a la mínima requerida en la ejecución de contratos en los que se hayan conceptualizado, estructurado, desarrollado e implementado modelos de negocio basados en analítica de datos y procesamiento de data que, como mínimo, haya realizado una (1) de las siguientes actividades: 1. Diseño y/o estructuración y desarrollo y/o implementación de nuevos modelos de negocio	20

	<p>apalancados en analítica de datos y/o big data que contemplen monetización de datos.</p> <p>2. Identificación, conceptualización y estructuración de modelos de negocio basados en datos y analítica.</p> <p>3. Prototipado e implementación con lanzamiento al mercado, de modelos de negocio basados en datos y analítica.</p> <p>Lo anterior, a partir del uso de metodologías start-up, disruptivas y ágiles, que involucren la construcción colaborativa y la participación de equipos interdisciplinarios. Para esto, se otorgarán máximo 20 puntos así:</p> <p>Por cada contrato certificado adicional a los de la experiencia habilitante, ejecutado o en ejecución en los últimos cinco (5) años, se asignará el siguiente puntaje:</p> <p>1. Una certificación: Obtendrá 6 puntos.</p> <p>2. Dos certificaciones: Obtendrá 12 puntos.</p> <p>3. Tres o más certificaciones: Obtendrá 20 puntos.</p>	
Certificado de calidad	Corresponde a la tenencia por parte del proveedor de un certificado de calidad ISO vigente, el cual debe ser presentado junto con su propuesta.	3
Aporte a la sostenibilidad	<p>El proponente que esté inscrito, certifique o cuente con algún sello sobre trabajo en programas y/o aportes a la sostenibilidad (medio ambiente o impacto social enmarcados en los ODS de las Naciones Unidas) de un tercero idóneo como Pacto Global, ICONTEC con su sello de sostenibilidad, Estándares GRI o Sistema B, obtendrá un (1) punto.</p> <p>De igual manera, podrá obtener un (1) punto, el proponente que acredite su condición como Sociedad Comercial de Beneficio e Interés Colectivo, o Sociedades BIC. Calidad que se verificará en el Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio correspondiente.</p>	2
Prácticas Universitarias	<p>El proponente que certifique que ha proporcionado cupos de prácticas universitarias para la formación de los estudiantes de UNIEMPRESARIAL durante los últimos dos años, obtendrá 1 punto.</p> <p>La acreditación se realiza con un convenio, alianza o acuerdo suscrito entre el proponente y UNIEMPRESARIAL para tal fin.</p>	2
Afiliación al Círculo de la CCB	Corresponde a la condición de pertenecer al Círculo de Afiliados de la CCB al momento de presentar la propuesta.	3
TOTAL		100

* El resultado total de los puntos corresponde a la sumatoria del puntaje proporcional que obtendrá cada criterio y se tendrán en cuenta hasta el tercer (3er) decimal del valor obtenido como puntaje.

6.5 EMPATE.

Si después de aplicar los criterios de evaluación a las ofertas recibidas, se tiene que dos o más de ellas obtienen el mismo puntaje, la CCB podrá convocar a los proponentes empatados a una etapa de negociación de la oferta; en los mismos términos establecidos en el numeral 1.14 de esta invitación a proponer, en tal caso, la CCB les informará previamente a los proponentes el procedimiento establecido para esta etapa.

Si la etapa de negociación de las ofertas no es convocada o no se presentan contraofertas, prevalecerá entre las ofertas empatadas aquella que haya ofrecido el menor precio.

SECCIÓN 7. ADJUDICACIÓN.

7.1 ADJUDICACIÓN TOTAL:

La adjudicación de la presente invitación a proponer se hará de manera total al proponente que resulte seleccionado.

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ

[Fin de la invitación]

CARTA DE PRESENTACIÓN DE LA OFERTA

Ciudad y Fecha

Señores:

Dirección de Contratación

CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ –CCB-

Av. El dorado No. 68D-35 Piso 4.

Bogotá, D.C.

Asunto: CONVOCATORIA PÚBLICA PARA CONTRATAR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO *STARTUP AS A SERVICE* -SAAS-, CON EL OBJETO DE IDENTIFICAR, CONCEPTUALIZAR, ESTRUCTURAR, PROTOTIPAR, GENERAR PRODUCTOS MÍNIMOS VIABLES, IMPLEMENTAR Y TRANSFERIR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, APALANCADO EN TECNOLOGÍAS EMERGENTES, A PARTIR DEL SERVICIO DE VENTA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL QUE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ TIENE ACTUALMENTE. No. – 3000000696

Respetados señores:

En mi calidad de representante legal de _____ o apoderado, me permito presentar oferta y los documentos necesarios para participar en la invitación a proponer del asunto, de acuerdo con las condiciones establecidas en la invitación.

Declaro así mismo que:

1. Estoy autorizado legalmente para firmar y presentar la oferta y la documentación anexa.
2. Conozco los derechos que me otorga la Ley 1581 de 2012 y que puedo ejercerlos, resolver dudas e inquietudes escribiendo al correo electrónico protecciondedatos@ccb.org.co

Así mismo que, como representante legal de la sociedad o entidad, responsable y encargado del tratamiento de datos de carácter personal de la información contenida en la presente propuesta, cuento con las autorizaciones correspondientes de los titulares de datos personales que aparecen en la presente oferta y de las cuales allego en el ANEXO 6. Lo anterior en cumplimiento a los deberes y obligaciones establecidos por la Ley 1581 de 2012, por lo tanto, ante cualquier incumplimiento de dichos deberes y obligaciones y si se presentara alguna reclamación por el tratamiento de los datos incluidos en esta oferta declaro que mantendré indemne a la CCB.

3. Realizaré los trámites necesarios para el perfeccionamiento y ejecución del contrato en el plazo señalado en la invitación a proponer. Especialmente la suscripción del Anexo 10 con todos los requisitos allí especificados en caso de ser necesario.
4. La presente oferta consta de () folios debidamente numerados.

5. El término o fecha de validez de la oferta que presento es de 120 días.
6. Declaró que es la intención de la sociedad o entidad que represento cumplir con lo ofrecido en la oferta y suscribir el contrato eventual. Por tal motivo con la carta de presentación de la oferta acepto que la CCB podrá hacer efectiva la póliza de seriedad de la oferta en caso de revocar la oferta o ante la negativa injustificada de suscribir y legalizar el respectivo contrato dentro de los cuatro (4) días hábiles establecidos para tal fin.
7. Presento cronograma detallado propuesto para la ejecución del objeto del contrato.
8. Presento la oferta económica y plan de pagos propuesto (ANEXO 4) en sobre cerrado, separado de la oferta técnica.
9. La dirección comercial de la sociedad o entidad que represento, donde se pueden remitir o enviar por correo notificaciones relacionadas con esta invitación, es la siguiente:

Nombre del Proponente	
Nit.	
Nombre del representante legal	
Tipo y número de identificación	
Dirección	
Ciudad	
Teléfono	
Teléfono celular	
Fax	
Persona Contacto	
E-mail	

10. Me obligo a favor de la CCB a informar todo cambio de residencia o domicilio que ocurra durante la ejecución del contrato que se suscriba como consecuencia de esta invitación a proponer hasta su liquidación final.
11. Declaro bajo la gravedad de juramento que los socios (personas naturales y jurídicas y socios de estas), los miembros de la junta directiva u órgano colegiado de administración (si existe) tanto principales como suplentes y los representantes legales tanto principales como suplentes, de la entidad/empresa/sociedad que represento, no tienen en curso ningún proceso disciplinario, penal y/o fiscal, y que no han sido sancionados disciplinaria, penal y/o fiscalmente.
12. Para efectos legales hago constar que la información suministrada y certificada es totalmente cierta, y autorizo a la CCB a que verifiquen, si lo consideran pertinente, dicha información con cualquier entidad. Acepto, que en caso de que la información entregada en la presente oferta no corresponda a la verdad y/o realidad, la propuesta de la sociedad o entidad que represento será descalificada del proceso de invitación a proponer. En el evento que la información y documentación aportada en el presente proceso no corresponda a la verdad y/o realidad y tal circunstancia sea

evidenciada durante la ejecución del contrato la CCB podrán terminarlo de manera unilateral e inmediata y EL CONTRATISTA será sujeto de las sanciones legales a que haya lugar, sin observación ni reclamación alguna.

13. Declaro bajo la gravedad de juramento, que se entiende prestado con la suscripción del presente documento, que no me encuentro incurso en causal alguna de inhabilidad, incompatibilidad legal o conflicto de intereses para contratar con la CCB. Manifiesto que he revisado el documento denominado Código de Ética y Buen Gobierno Corporativo de la CCB, que se encuentra publicado en la página web www.ccb.org.co
14. Declaro bajo la gravedad de juramento, que he efectuado el pago y estoy al día por concepto de aportes y el de mis empleados (En caso de tener empleados a cargo) a los sistemas de salud, pensiones, riesgos profesionales, cajas de compensación familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), según aplique. Igualmente manifiesto que a la fecha la empresa que represento conoce y ha dado estricto cumplimiento al Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el trabajo de conformidad con lo dispuesto en el Decreto 1072 de 2015, para el efecto declaro que la empresa diseñó el Plan de Trabajo Anual para la implementación de dicho sistema, hace seguimiento y evaluación frente al cumplimiento de las metas propuestas. De acuerdo con lo anterior en el evento de ser seleccionado, para la ejecución del contrato presentaré a la CCB el Plan debidamente suscrito con indicación del porcentaje de cumplimiento de metas a la fecha en que sea comunicada la adjudicación del contrato y autorizo a la CCB para verificar la información contenida en dichos documentos.

(NOTA 1: EN CASO QUE EL PROPONENTE NO ESTE OBLIGADO A EFECTUAR EL PAGO DE APORTES PARAFISCALES Y SEGURIDAD SOCIAL (salud y pensiones) DEBERÁ INDICARLO EN LOS SIGUIENTES TÉRMINOS: Manifiesto bajo la gravedad de juramento que no tengo obligaciones con el sistema general de seguridad social en pensiones, salud y aportes parafiscales).

(NOTA 2: CUANDO SI EXISTA OBLIGACIÓN DE COTIZAR AL SISTEMA DE SALUD Y PENSIONES, PERO NO DE PARAFISCALES SE DEBERÁ MANIFESTAR EN LOS SIGUIENTES TÉRMINOS: Manifiesto bajo la gravedad de juramento que me encuentro a paz y salvo en relación CON MIS APORTES AL SISTEMA GENERAL DE SALUD Y PENSIONES).

15. Declaro que no me encuentro reportado en el Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y de la Financiación del Terrorismo – SARLAFT. En consecuencia, con la presentación de la propuesta se entenderá otorgada la autorización para realizar esta verificación.

Nombre y firma del Representante Legal/Apoderado
C.C. No. expedida en

ANEXO 2

ACEPTACIÓN ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Asunto: CONVOCATORIA PÚBLICA PARA CONTRATAR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO *STARTUP AS A SERVICE* -SAAS-, CON EL OBJETO DE IDENTIFICAR, CONCEPTUALIZAR, ESTRUCTURAR, PROTOTIPAR, GENERAR PRODUCTOS MÍNIMOS VIABLES, IMPLEMENTAR Y TRANSFERIR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, APALANCADO EN TECNOLOGÍAS EMERGENTES, A PARTIR DEL SERVICIO DE VENTA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL QUE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ TIENE ACTUALMENTE. No. 3000000696.

El proponente, mediante la presentación y firma por el representante legal o apoderado, de este anexo a la propuesta, acepta y garantiza a la CCB, que cumple y acata todas las características técnicas aquí descritas.

A continuación, se describen las especificaciones técnicas mínimas que deben ser atendidas, aceptadas y prestadas por el contratista para el cumplimiento del objeto del contrato:

1. OBJETO:

Prestar el servicio de *startup as a service* -SaaS-, con el objeto de identificar, conceptualizar, estructurar, prototipar, generar productos mínimos viables, implementar y transferir un nuevo modelo de negocio, apalancado en tecnologías emergentes, a partir del servicio de venta de información empresarial que la CCB tiene actualmente.

2. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

La CCB es una entidad privada sin ánimo de lucro que busca construir una Bogotá - Región sostenible a largo plazo, a partir de acciones para la promoción de la prosperidad regional, el mejoramiento de la calidad de vida y el clima de los negocios, la facilitación de la formalización empresarial y la promoción de la generación de empleo de calidad.

La relevancia y liderazgo de la CCB en el ecosistema empresarial y toda su incidencia en la construcción de tejido económico y una mejor Bogotá- Región por 143 años, la ha posicionado a nivel nacional como una organización que apoya el mejoramiento de las capacidades empresariales y el entorno para los negocios.

De cara a que la CCB mantenga su liderazgo y se encuentre a la vanguardia de las grandes empresas que marcan la pauta en el mercado, así como a continuar con el fortalecimiento de su portafolio de servicios, se ha determinado avanzar en la alineación de sus modelos de negocio con las tecnologías emergentes, que pueden, más allá de mejorar procesos y servicios actuales, transformar la naturaleza y la forma en la que éstos se desarrollan.

Como parte del portafolio de servicios de la entidad, la CCB cuenta con negocios privados que ponen a disposición de los empresarios, servicios como de venta de información a la medida de sus necesidades, aportando valor agregado a sus modelos de negocio y aumentando su competitividad. Este servicio que toma

como fuente el registro mercantil, actualmente muestra resultados interesantes desde el punto de vista de los ingresos y márgenes operacionales, así como un alto potencial de crecimiento como negocio para la entidad, asociado con factores como la existencia de tecnologías que facilitan el aprovechamiento de la información, y la disponibilidad de datos de la CCB, sus filiales y otras fuentes, combinado con la creciente necesidad empresarial de acceder a información para la gestión de los negocios.

No obstante, también se presentan amenazas para este servicio, relacionadas fundamentalmente con las disposiciones de la Superintendencia de Industria y Comercio (Circular 003 de diciembre de 2019), en las que se señala que a través de la página web del RUES cualquier persona, entidad pública o privada y empresarios, podrán acceder fácil y de manera gratuita a los registros públicos y las bases de datos que lo integran, lo que impacta directamente la venta de bases que hoy representa el 33% de los ingresos de la entidad por venta de información. Este mandato, convierte al RUES en fuente de datos para empresas de servicios de información, lo que crea además las condiciones para una explosión de competencia para la CCB.

La situación descrita pone de manifiesto la necesidad de adelantar acciones ágiles y contundentes para modernizar y hacer más sofisticados y accesibles los servicios de información, lo que se estima lograr, entre otros, incorporando nueva información a las bases actuales, creando servicios a la medida de las mipymes, agregando mayor valor a los datos a través de procesos de analítica y soportando la prestación en desarrollos tecnológicos.

De esta forma, el alcance de la intervención propuesta a este modelo de negocio, es poner a disposición de los empresarios, con foco en aquellos que hacen parte de la base de la pirámide, servicios de información que simplifiquen la identificación y contacto de clientes, la búsqueda y validación de proveedores, y en general, la verificación de aquellos datos con los que pueden hacer negocios, todo esto, a través de la masificación del acceso a información confiable y relevante que, con la incorporación de tecnologías emergentes y analítica de datos, facilite a los empresarios hacer negocios y agilizar su toma de decisiones.

Para efectos de la presente especificación técnica, es necesario entonces resaltar el interés que tiene la CCB en aumentar las condiciones de sostenibilidad y proyectar a nuevos niveles su servicio de *venta de información*, para lo cual, se requiere la contratación de un tercero experto y con experiencia en reinención de modelos de negocio habilitados por tecnologías digitales, y en este caso, apoye a la CCB en la creación de un nuevo modelo de negocio a partir de sus activos y ventajas competitivas con metodologías *startup*, es decir, de manera rápida, iterativa y disruptiva y que nos lleve a dejar operando los nuevos servicios en corto tiempo con un enfoque centrado en el cliente y que incluyan en la implementación, pero no se limiten, a las siguientes tecnologías emergentes: i) Analítica de datos, ii) Big Data, iii) Machine Learning, iv) Inteligencia Artificial, y, en general, aquellas que puedan dar soporte a los negocios actuales y futuros de la organización.

3. ALCANCE DEL CONTRATO

La firma interesada deberá tener en cuenta los siguientes requerimientos mínimos del servicio objeto de la presente solicitud.

Teniendo en cuenta que el servicio contemplado es de *startup as a service* - SaaS-, el cual incluye la identificación, conceptualización, estructuración, prototipado, generación de productos mínimos viables, implementación y transferencia de un nuevo modelo de negocio, apalancado en tecnologías emergentes, a partir del servicio de venta de información empresarial de la CCB; cada una de las fases se deben desarrollar implementando metodologías de iteración, lo que implica que será necesario iterar al interior de cada fase, cuantas veces se requiera, hasta tanto se validen las hipótesis planteadas para avanzar hacia la siguiente fase. Por lo anterior, para avanzar de una fase a otra, se deberá cumplir con los entregables contemplados y la validación satisfactoria de las hipótesis.

Las fases a ejecutar son las siguientes:

- Identificación: En esta fase se realiza un análisis exhaustivo de las tendencias, tecnologías de la industria, modelos de negocio y el benchmark respectivo. Así mismo, un análisis del servicio existente y de su modelo de negocio actual, el cual debe contener, como mínimo un análisis general del negocio y su sector, un análisis del entorno y un análisis de la competencia.
- Conceptualización: Compone la identificación de *stakeholders*, con sus necesidades y expectativas, análisis de las necesidades de los clientes internos y externos. Así mismo, la identificación y definición del problema, el planteamiento de alternativas de modelos de negocio relacionados con la solución ideal, las propuestas de valor, esquemas de funcionamiento, los modelos de monetización, beneficios y resultados potenciales. De igual forma, se realizará una validación de las alternativas de solución con *stakeholders* y se seleccionará el modelo de negocio a estructurar en la siguiente fase. Por último, se analizarán los escenarios de competencia, junto con una descripción del mercado y se realizará la identificación de capacidades y activos de la CCB y de las brechas (técnicas, funcionales y organizacionales, entre otras) entre la situación actual y la esperada. Así mismo, la identificación y definición del problema, solución ideal, propuesta de valor, esquema de funcionamiento, modelo de monetización, beneficios y resultados. Como resultado, se definirán el concepto, la oportunidad y la estrategia del nuevo modelo de negocio.
- Estructuración: En esta fase se hace un levantamiento de requerimientos de la solución propuesta para abordar las alternativas de innovación para el nuevo modelo de negocio planteado. Se define y valida, con al menos un grupo de 20 clientes, el modelo de negocio propuesto, el cual debe incluir, como mínimo, los siguientes elementos: segmento de clientes, propuesta de valor, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, recursos clave, actividades clave, socios clave, flujos de ingresos y estructura de costos. Se realiza un análisis de deseabilidad y factibilidad (técnica, económica y comercial) y viabilidad, con el objetivo de determinar si el modelo de negocio es deseable, factible y viable. Así mismo, se debe plantear el análisis de brechas existentes (técnicas, funcionales y organizacionales, entre otras) identificadas en la etapa previa. De igual forma, en relación con la futura puesta en marcha del modelo de negocio propuesto, se debe diseñar un plan para desarrollar los prototipos y producto(s) mínimo(s) viable(s) -PMV- que deben ser iterados y validados y se deben identificar los indicadores e hipótesis que permitirán medir el éxito de la implementación del modelo de negocio y sobre los cuales se valorarán los resultados para definir las iteraciones necesarias y el avance en cada una de las siguientes fases.

- Desarrollo de prototipos y productos mínimos viables -PMV-: Durante esta fase, se aborda la construcción de prototipos y productos mínimos viables del modelo de negocio planteado, para que éstos sean validados de manera iterativa con el mercado hasta tanto se obtenga el “problem – solution fit” y, solo hasta tanto esto suceda, se ha de pasar a la etapa de implementación. Como resultado, se valida, con los clientes “*early adopters*”, un grupo de al menos 20 – 50 clientes, el modelo de negocio propuesto, el cual debe incluir, como mínimo, los siguientes elementos: segmento de clientes, propuesta de valor, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, recursos clave, actividades clave, socios clave, flujos de ingresos y estructura de costos, documentando los cambios realizados a la luz de las iteraciones. Por último, se debe diseñar la estrategia de llegada al mercado y las optimizaciones futuras que serán implementadas en la fase siguiente, junto con el modelo de operación inicial que tendrá el nuevo modelo de negocio propuesto y validado.
- Implementación: Durante esta fase, se desarrolla e implementa el nuevo producto digital, en fase beta y sus siguientes versiones, del modelo de negocio planteado, para que éstos sean validados de manera iterativa con el mercado hasta tanto se obtenga el “product – market fit” y, solo hasta tanto esto suceda, se ha de pasar a la etapa de transferencia. Como resultado, se valida, con los clientes “*adopters*”, un grupo de entre 50 - 200 clientes, el modelo de negocio propuesto, el cual debe incluir, como mínimo, los siguientes elementos: segmento de clientes, propuesta de valor, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, recursos clave, actividades clave, socios clave, flujos de ingresos y estructura de costos, documentando los cambios realizados a la luz de las iteraciones. Así mismo, se ha de desarrollar el panel de control o *scorecard* con las principales métricas y/o indicadores asociados con la operación y resultados del nuevo modelo de negocio desde la perspectiva financiera, de cliente, de procesos y aprendizaje y crecimiento del recurso humano, entre otros. Por último, se deben diseñar los planes de escalabilidad y de acción para el crecimiento del modelo de negocio planteado, una vez sea transferido al equipo de la CCB en la siguiente fase, junto con el análisis de alternativas y recomendaciones legales asociadas con el mecanismo o vehículo de operación que ha tener el nuevo modelo de negocio.
- Transferencia del modelo de negocio: Durante esta fase, se transfiere el nuevo modelo de negocio puesto en marcha y validado al equipo de la CCB, entidad que lo operará a futuro, junto con las metodologías aplicadas durante la todo el proceso. Para ello, se requiere diseñar, documentar y transferir los principales procesos asociados con la puesta en marcha y operación del nuevo modelo de negocio. Así mismo, se deben implementar las recomendaciones legales asociadas con el mecanismo y/o vehículo necesario para operar el nuevo modelo de negocio propuesto. Por último, se requiere capacitar y entrenar al equipo de la CCB el relación con el modelo de negocio diseñado y puesto en marcha junto con sus procesos, metodologías, prácticas y elementos clave, las metodologías aplicadas y el conocimiento sobre las tecnologías emergentes implementadas, con el objetivo de asegurar un entendimiento integral y unificado, teórico y práctico, de tal forma que el equipo de la CCB esté preparado para operar y crecer exitosamente el modelo de negocio propuesto a futuro.

Al final cada una de las etapas se validará, de acuerdo con los resultados obtenidos, la pertinencia de continuar o no con la siguiente etapa o identificar la necesidad de ejecutar iteraciones adicionales, en caso de considerarse necesario. La CCB se reserva el derecho de solicitar al consultor todas las rectificaciones posibles en aras de ajustar el entregable de cada fase o dar por terminado el contrato al finalizar cada

una de las fases establecidas, en el evento de que los análisis e iteraciones en cada una de ellas dé como resultado que el modelo de negocio planteado se considere inviable.

4. ENTREGABLES

La propuesta deberá contemplar el cumplimiento y entrega en medio magnético o en el medio que le indique, a la CCB de los siguientes entregables, según los alcances descritos en el numeral 3:

- **Entregable No. 1: Identificación**

Documento que contenga los siguientes elementos:

- Análisis exhaustivo de las tendencias, tecnologías de la industria, modelos de negocio y el *benchmark* correspondiente y su respectiva validación sobre la pertinencia y aplicabilidad de éstos al servicio de venta de información empresarial.
- Análisis del servicio existente y del modelo de negocio actual, el cual debe contener, como mínimo, los siguientes elementos: segmento de clientes, propuesta de valor, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, flujos de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos, entre otros.
- Mapeo del negocio actual, el cual debe contener, como mínimo, la siguiente información:
 - Análisis general del negocio y su sector: se puede emplear el análisis de las cinco fuerzas de Porter u otro propuesto por el consultor; sin embargo, se deben analizar, al menos, los siguientes elementos: clientes, proveedores, competencia, sustitutos y barreras de entrada y salida.
 - Análisis del entorno: estimación de la cuantía de las inversiones necesarias para la instalación de una empresa del mismo tipo e identificar controles gubernamentales o municipales que faciliten o impidan la entrada de nuevos competidores.
 - Análisis de la competencia: Identificación y documentación de negocios que desarrollen la misma actividad, o si venden productos similares, conocimientos de próximas aperturas de negocios similares, tipo y tamaño de los competidores.

- **Entregable No. 2: Conceptualización**

Documento que contenga los siguientes elementos:

- Identificación de *stakeholders* relacionados y análisis detallado de sus necesidades y expectativas asociadas con el modelo de negocio a desarrollar.
- Análisis detallado de necesidades del cliente, tanto interno como externo, a partir del uso de herramientas como encuestas, *focus groups*, etc. insumo para el diseño de la solución ideal.
- Identificación y definición del problema, planteamiento de alternativas de modelos de negocio, propuestas de valor, esquemas de funcionamiento y variables del éxito de la(s) solución(es) ideal(es) planteadas.
- Resultado de la validación con *stakeholders* de las alternativas de modelos de negocios planteados y presentación del análisis realizado para seleccionar el modelo de negocio a estructurar en la siguiente fase (solución ideal).
- Análisis de los escenarios de competencia que se tengan, junto con una descripción de las características del mercado.

- Identificación de las capacidades y activos medulares de la CCB que puedan servir como palanca de crecimiento o soporte para el nuevo negocio. En ese mismo sentido, se requiere la identificación de brechas (técnicas, funcionales y organizacionales, entre otras) entre la situación actual y la esperada.
 - Definición de las alternativas de monetización y descripción de los beneficios y resultados potenciales a validar en cada una de las iteraciones que se realicen en las fases posteriores.
- **Entregable No. 3: Estructuración**
Documento que contenga los siguientes elementos:
 - Levantamiento de requerimientos (técnicos, funcionales, no funcionales, organizacionales, etc.) de la solución propuesta para abordar el proyecto de alternativas de innovación para el nuevo modelo de negocio planteado.
 - Modelo de negocio con sus elementos validados con cliente, tales como: segmento de clientes, propuesta de valor, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, flujos de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos asociados al negocio, entre otros.
 - Análisis de deseabilidad, factibilidad, viabilidad de mercado, operativa, financiera, legal y demás perspectivas requeridas como parte de la estructuración del modelo de negocio propuesto.
 - Análisis de las brechas (técnicas, funcionales y organizacionales, entre otras) existentes entre la situación actual de la CCB y la esperada para ejecutar exitosamente el modelo de negocio priorizado.
 - ⊖ Plan para desarrollar los prototipos y producto(s) mínimo(s) viable(s) -PMV- que, en términos de la solución, incluya los flujos de pantallas, el diseño de interfaz de usuario (UI), los recursos o activos de desarrollo, y, desde la perspectiva de tecnología, detallar la alternativa de arquitectura y producto tecnológico más convenientes para cumplir con la propuesta de valor.
 - ⊖ Base de datos con la relación del primer grupo de clientes potenciales (por lo menos 20), con los cuales se ejecutaron las validaciones del nuevo modelo de negocio planteado.
 - Indicadores e hipótesis que permitan medir el éxito de la implementación del modelo de negocio y sobre los cuales se valorarán los resultados para definir las iteraciones necesarias y el avance en cada una de las siguientes fases.
 - **Entregable No. 4: Desarrollo de prototipos y productos mínimos viables -PMV-**
Documento que contenga los elementos siguientes, más los desarrollos propios de esta etapa (Prototipos y PMVs):
 - Descripción de los prototipos y productos mínimos viables desarrollados, con una explicación detallada de las iteraciones asociadas con cada tipo de prototipo y producto mínimo viable desarrollado, las validaciones y ajustes realizados, descripción completa de las hipótesis planteadas, las pruebas realizadas, los resultados obtenidos, las conclusiones encontradas.
 - Identificación y perfil de clientes “*early adopters*”, los cuales deben ser de 20 a 50 clientes reales, con los cuales se ejecutaron las iteraciones de prototipos y PMVs en esta etapa.
 - Nuevo modelo de negocio ajustado a la luz de las iteraciones asociadas con los prototipos y los PMVs validados. Para el nuevo modelo de negocio se debe haber validado con los clientes “*early adopters*”, como mínimo, los siguientes elementos: propuesta de valor, segmento de clientes, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, flujos de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos, entre otros, documentando los cambios realizados a la luz de las iteraciones. Al final de

esta etapa se debe haber validado el “problem – solution fit” y, solo hasta tanto esto suceda, se pasará a la siguiente etapa de implementación.

- Estrategia detallada de llegada al mercado y descripción de las optimizaciones futuras, junto con el modelo de operación inicial.

- **Entregable No. 5: Implementación**

Documento que contenga los siguientes elementos, más los desarrollos propios de esta etapa (nuevo producto digital):

- Descripción del nuevo producto digital desarrollado en versión beta y sus siguientes versiones, con una explicación detallada de las iteraciones asociadas con cada una, las validaciones y ajustes realizados, descripción completa de las hipótesis planteadas, las pruebas realizadas, los resultados obtenidos, las conclusiones encontradas.
- Modelo de negocio mejorado de acuerdo con las iteraciones realizadas con clientes. Como se menciona anteriormente, debe contener, como mínimo, los siguientes elementos validados con un mayor número de clientes: propuesta de valor, segmento de clientes, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, flujos de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos, entre otros, documentando los cambios realizados a la luz de las iteraciones. Al final de esta etapa se debe haber validado el “product – market fit” y, solo hasta tanto esto suceda, se pasará a la siguiente etapa de transferencia.
- Identificación y perfil de clientes “*adopters*”, los cuales deben ser de 50 a 200 clientes reales, con los cuales se ejecutaron las iteraciones del nuevo producto digital en esta etapa.
- Listado y panel de control o *scorecard* con las principales métricas y/o indicadores asociados con el nuevo modelo de negocio desde la perspectiva financiera, de cliente, procesos y operación y aprendizaje y crecimiento del recurso humano, entre otros.
- Plan de escalabilidad y plan de acción para el crecimiento del modelo de negocio planteado una vez sea transferido al equipo de la CCB, el cual debe contener, como mínimo, los siguientes componentes:
 - Indicadores y metas para evaluar el éxito en la operación y crecimiento del modelo de negocio a futuro.
 - Indicadores y metas necesarios para anticipar la futura necesidad de recursos que den soporte al crecimiento del modelo de negocio.
 - Diseño de procesos, con una descripción detallada del plan de crecimiento del negocio orientado en alcanzar economías de escala sin generar más estructura y disminuyendo costos de producción.
 - Diseño de estrategias de financiación y modelos de inversión junto con el cálculo de los recursos económicos, materiales y humanos necesarios para implementar el plan.
 - Descripción de los procesos de autoservicio, si los existieren, necesarios para aumentar la escalabilidad del modelo.
 - Descripción detallada de la cadena de valor asociada con el modelo de negocio y sus elementos de escalabilidad.
 - Descripción sobre nuevos componentes a considerar que permitan su escalabilidad horizontal, si hay lugar a ellos.
- Análisis de alternativas y recomendaciones legales asociadas con el mecanismo de operación del nuevo modelo de negocio y el manejo y eventual registro de las marcas asociadas con el mismo. Así mismo, análisis sobre las alternativas relacionadas con el vehículo necesario para operar el nuevo modelo de negocio propuesto, i.e. conveniencia o no de constituir una nueva empresa y/o filial, nueva línea de negocio interna, etc.

- **Entregable No. 6: Transferencia del modelo de negocio**

Documento que contenga los siguientes elementos:

- Documentación de los principales procesos asociados con la puesta en marcha y operación del nuevo modelo de negocio, los cuales pueden contemplar los siguientes, entre otros: ventas, *marketing*, *backoffice*, operación, satisfacción del cliente y tracción.
- Recuento de la implementación de las recomendaciones legales asociadas con el mecanismo y/o vehículo necesario para operar el nuevo modelo de negocio propuesto.
- Recuento de las evidencias y herramientas empleadas en las capacitaciones y/o sesiones desarrolladas para transferir al equipo de la CCB el modelo de negocio diseñado y puesto en marcha junto con sus procesos, metodologías, prácticas y elementos clave, las metodologías aplicadas y el conocimiento sobre las tecnologías emergentes implementadas, con el objetivo de asegurar un entendimiento integral y unificado, teórico y práctico, de tal forma que el equipo de la CCB esté preparado para operar y crecer exitosamente el modelo de negocio propuesto a futuro.

5. PLAZO DE EJECUCIÓN:

La ejecución se debe dar en un plazo máximo de diez (10) meses, desde el cumplimiento de los requisitos de ejecución y debe presentar un cronograma detallado con las etapas y los tiempos de ejecución.

6. FORMA DE PAGO:

El proponente, debe presentar una propuesta de plan de pagos, en relación con cada uno de los 6 entregables establecidos. En el evento de considerar necesario un plan de pagos diferente, se debe especificar en detalle cuáles serán los entregables asociados con los pagos propuestos. En todo caso, la Cámara de Comercio de Bogotá sólo aprobará pagos asociados con entregables concretos, relacionados con las fases establecidas y éstos sólo serán autorizados, siempre y cuando se tenga el recibo a satisfacción de los que sean pactados.

Entiendo y me es claro el alcance del objeto de la invitación.

Acepta y Garantiza

SI

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL
C.C.

Firma del Representante Legal

ANEXO 3

DECLARACIÓN DE NO EXISTENCIA DE INHABILIDADES, INCOMPATIBILIDADES O CONFLICTO DE INTERESES PARA CONTRATAR CON LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ –

Bogotá D.C., a los ____ días del mes de _____ de 2020

Nombre: _____

C.C. No. _____

Representante Legal de: _____

Nit: _____

Obrando en nombre y cuenta propia y en representación legal de la persona jurídica _____ (si aplica), declaro bajo la gravedad del juramento, que se entiende prestado con la firma del presente documento, que no nos hallamos incurso en ninguna de las causales de inhabilidad, incompatibilidad o conflicto de intereses de orden constitucional, legal y/o reglamentario, para contratar con la CCB de conformidad con la normatividad vigente e independientemente del origen de los recursos involucrados. En caso de configurarse algún impedimento de inhabilidad, incompatibilidad o conflicto de intereses sobreviniente, cumpliré de manera inmediata con el deber de revelarlo a la CCB.

Certifico que conozco el documento denominado Código de Ética y Buen Gobierno Corporativo de LA CÁMARA, que se encuentra publicado en la página web www.ccb.org.co.

Frente a la anterior declaración, en particular informo mi relación de parentesco con personas que ostentan los cargos relacionados a continuación:

Cargo Parentesco	Miembro honorario Junta Directiva CCB.	Representante Legal de miembro Junta Directiva CCB.	Funcionario CCB del nivel directivo, ejecutivo o asesor.
Cónyuge			
Compañero(a) permanente			
Padre/Madre			
Padrastra/Madrastra			
Suegro(a)			
Cargo Parentesco	Miembro honorario Junta Directiva CCB.	Representante Legal de miembro Junta Directiva CCB.	Funcionario CCB del nivel directivo, ejecutivo o asesor.
Hijo(a)			
Hijastro(a)			
Abuelo(a)			
Hermano(a)			
Nieto(a)			

Cargo Parentesco	Miembro honorario Junta Directiva CCB.	Representante Legal de miembro Junta Directiva CCB.	Funcionario CCB del nivel directivo, ejecutivo o asesor.
Abuelo(a) del cónyuge			
Hermano(a) del cónyuge			
Cónyuges de los hermanos(as)			
Padre/Madre adoptante			
Hijo(a) adoptivo.			

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL
C.C.

Firma del Representante Legal

ANEXO 4
PROPUESTA ECONÓMICA

Asunto: CONVOCATORIA PÚBLICA PARA CONTRATAR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO *STARTUP AS A SERVICE* -SAAS-, CON EL OBJETO DE IDENTIFICAR, CONCEPTUALIZAR, ESTRUCTURAR, PROTOTIPAR, GENERAR PRODUCTOS MÍNIMOS VIABLES, IMPLEMENTAR Y TRANSFERIR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, APALANCADO EN TECNOLOGÍAS EMERGENTES, A PARTIR DEL SERVICIO DE VENTA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL QUE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ TIENE ACTUALMENTE. No. 3000000696.

El proponente deberá presentar la oferta económica de manera separada a la propuesta técnica, señalando el valor estimado de cada una de las fases que se propone desarrollar para el cumplimiento del alcance propuesto y plantear un plan de pagos que guarde correspondencia con el cronograma y entregables propuestos. Debe incluir también todos los costos directos e indirectos en que se incurra tales como traslados, viáticos de viajes entre otros:

Concepto	Valor antes de IVA	Valor IVA	Valor Total
Identificación			
Conceptualización			
Estructuración			
Prototipado y piloto de lanzamiento del PMV			
Implementación			
Transferencia del modelo de negocio			
Total			

PLAN DE PAGOS

No.	Entregable	Plazo	Valor antes de IVA	Valor IVA	Valor Total
1					
2					
3					
4					
5					
6					
...					
	Total				

**NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL
 C.C.**

Firma del Representante Legal

ANEXO 5

**PROYECTO DEL CONTRATO
CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS**

CONTRATO No	62000XXXXX/2020
CONTRATANTE	CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ , institución autónoma, de derecho privado, con personería jurídica y sin ánimo de lucro, de carácter corporativo y gremial, domiciliada en la ciudad de Bogotá D.C, creada mediante Decreto 062 del 11 de febrero de 1891, que se rige por lo establecido en el Decreto 410 de 1971, por la Ley 1727 de 2014 y el Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015 y demás disposiciones que lo reglamenten, adicionen o reformen, en adelante LA CÁMARA .
NIT	860.007.322-9
REPRESENTANTE DE LA CÁMARA	
CONTRATISTA	XXXXXXXXXX , en adelante EL CONTRATISTA .
NIT	XXXXXXXXXXXXXXXXXX
DATOS DE CONSTITUCIÓN	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
REPRESENTANTE LEGAL	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
DOMICILIO	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
TELÉFONO y CORREO ELECTRÓNICO	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
OBJETO	PRESTAR EL SERVICIO <i>STARTUP AS A SERVICE</i> -SAAS-, CON EL OBJETO DE IDENTIFICAR, CONCEPTUALIZAR, ESTRUCTURAR, PROTOTIPAR, GENERAR PRODUCTOS MÍNIMOS VIABLES, IMPLEMENTAR Y TRANSFERIR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, APALANCADO EN TECNOLOGÍAS EMERGENTES, A PARTIR DEL SERVICIO DE VENTA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL QUE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ TIENE ACTUALMENTE

CONSIDERACIONES GENERALES: **1)** LA CÁMARA cumple funciones que le fueron delegadas por el Estado, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 2.2.2.38.1.4, Sección 1, Capítulo 38 del Decreto 1074 de 2015 “*Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo*”, dentro de las cuales se encuentran: **a)** Disponer de los servicios tecnológicos necesarios para el cumplimiento y debido desarrollo de sus funciones registrales y la prestación eficiente de sus servicios; **b)** Prestar servicios de información empresarial originada exclusivamente en los registros públicos, para lo cual podrán cobrar solo los costos de producción de la misma; **c)** Prestar servicios remunerados de información valor agregado que incorpore datos de otras fuentes; **d)** Celebrar convenios entre ellas, asociarse o contratar con cualquier persona natural o jurídica para el cumplimiento de sus funciones. **2)** LA CÁMARA lleva a cabo programas, proyectos e iniciativas que la llevan a encontrarse a la vanguardia de las grandes empresas que marcan la pauta en el mercado, así como a continuar con el fortalecimiento de su portafolio de servicios, por lo cual, se ha determinado avanzar en la alineación de sus modelos de negocio con las tecnologías emergentes, que pueden, más allá de mejorar procesos y servicios actuales, transformar la naturaleza y la forma en la que éstos se desarrollan. **3)** En este sentido, LA CÁMARA considera significativo incorporar como parte de la modernización de los servicios señalados, tecnologías emergentes que incluyan, pero no se limiten, a las siguientes: i) Blockchain, ii) Big Data, iii) Machine Learning y, en general, aquellas que puedan dar soporte a los negocios actuales y futuros de la organización. **4)** Los servicios objeto de este contrato serán prestados por EL CONTRATISTA de manera independiente,

utilizando sus propios medios y bajo su exclusivo riesgo. **5)** Este contrato es de naturaleza comercial, y EL CONTRATISTA debe dar cumplimiento estricto de las obligaciones que le corresponden en las condiciones de tiempo, modo y lugar determinadas más adelante. **6)** Este contrato cuenta con todas las autorizaciones requeridas para la suscripción y se celebrará de acuerdo a las causales de contratación establecidas en el artículo 17 del Estatuto de Contratación y los artículos 11 y 12 del Manual de Procedimiento de Contratación de LA CÁMARA bajo la modalidad de convocatoria pública y fue recomendado por el Comité Asesor de Contratación el xx de xxxx de 2020 mediante acta No.xxx, y para su adjudicación por el Comité Asesor de Contratación el xx de xxxx de 2020 mediante acta No. xxx. y por el Comité Ejecutivo de Junta Directiva el 14 de diciembre de 2020, mediante acta No. xxxxxx**B. ESTIPULACIONES CONTRACTUALES: 1) OBJETO DEL CONTRATO.** Prestar el servicio de startup as a service- SaaS-, con el objeto de identificar, conceptualizar, estructurar, prototipar, generar productos mínimos viables, implementar y transferir un nuevo modelo de negocio, apalancado en tecnologías emergentes a partir del servicio de venta de información empresarial que la CCB tiene actualmente. **2) ALCANCE DEL OBJETO:** En desarrollo del objeto contractual se trabajará en seis (6) fases, cada una de las fases se deben desarrollar implementando metodologías de iteración, lo que implica que será necesario iterar al interior de cada fase, cuantas veces se requiera, hasta tanto se validen las hipótesis planteadas para avanzar hacia la siguiente fase. Por lo anterior, para avanzar de una fase a otra, se deberá cumplir con los entregables contemplados y la validación satisfactoria de las hipótesis. Las fases a ejecutar son las siguientes: i) Identificación: En esta fase se realiza un análisis exhaustivo de las tendencias, tecnologías de la industria, modelos de negocio y el benchmark respectivo. Así mismo, un análisis del servicio existente y de su modelo de negocio actual, el cual debe contener, como mínimo un análisis general del negocio y su sector, un análisis del entorno y un análisis de la competencia. ii) Conceptualización: Compone la identificación de *stakeholders*, con sus necesidades y expectativas, análisis de las necesidades de los clientes internos y externos. Así mismo, la identificación y definición del problema, el planteamiento de alternativas de modelos de negocio relacionados con la solución ideal, las propuestas de valor, esquemas de funcionamiento, los modelos de monetización, beneficios y resultados potenciales. De igual forma, se realizará una validación de las alternativas de solución con *stakeholders* y se seleccionará el modelo de negocio a estructurar en la siguiente fase. Por último, se analizarán los escenarios de competencia, junto con una descripción del mercado y se realizará la identificación de capacidades y activos de la CCB y de las brechas (técnicas, funcionales y organizacionales, entre otras) entre la situación actual y la esperada. Así mismo, la identificación y definición del problema, solución ideal, propuesta de valor, esquema de funcionamiento, modelo de monetización, beneficios y resultados. Como resultado, se definirán el concepto, la oportunidad y la estrategia del nuevo modelo de negocio En esta fase se hace un levantamiento de requerimientos de la solución propuesta para abordar las alternativas de innovación para el nuevo modelo de negocio planteado. Se define y valida, con al menos un grupo de 20 clientes, el modelo de negocio propuesto, el cual debe incluir, como mínimo, los siguientes elementos: segmento de clientes, propuesta de valor, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, recursos clave, actividades clave, socios clave, flujos de ingresos y estructura de costos. Se realiza un análisis de deseabilidad y factibilidad (técnica, económica y comercial) y viabilidad, con el objetivo de determinar si el modelo de negocio es deseable, factible y viable. Así mismo, se debe plantear el análisis de brechas existentes (técnicas, funcionales y organizacionales, entre otras) identificadas en la etapa previa. De igual forma, en relación con la futura puesta en marcha del modelo de negocio propuesto, se debe diseñar un plan para desarrollar los prototipos y producto(s) mínimo(s) viable(s) -PMV- que deben ser iterados y validados y se deben identificar los indicadores e hipótesis que permitirán medir el éxito de la implementación del modelo de negocio y sobre los cuales se valorarán los resultados para definir las iteraciones necesarias y el avance en cada una de las siguientes fases. iv) Desarrollo de prototipos y productos mínimos viables -PMV-: Durante esta fase, se aborda la construcción de prototipos y productos mínimos viables del modelo de negocio planteado, para que éstos sean validados de manera iterativa con el mercado hasta tanto se obtenga el “problem – solution fit” y, solo hasta tanto esto suceda, se ha de pasar a la etapa de implementación. Como resultado, se valida, con los clientes “*early adopters*”, un grupo de al menos 20 – 50 clientes, el modelo de negocio propuesto, el cual debe incluir, como mínimo, los siguientes elementos: segmento de clientes, propuesta de valor, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, recursos clave, actividades clave, socios clave, flujos de ingresos y estructura de costos, documentando los cambios realizados a la luz de las iteraciones. Por último, se debe diseñar la estrategia de llegada al mercado y las optimizaciones futuras que serán implementadas en la fase siguiente, junto con el modelo de operación inicial que tendrá el nuevo modelo de negocio propuesto y validado. v) Implementación: Durante esta fase, se desarrolla e implementa el nuevo producto digital, en

fase beta y sus siguientes versiones, del modelo de negocio planteado, para que éstos sean validados de manera iterativa con el mercado hasta tanto se obtenga el “product – market fit” y, solo hasta tanto esto suceda, se ha de pasar a la etapa de transferencia. Como resultado, se valida, con los clientes “*adopters*”, un grupo de entre 50 - 200 clientes, el modelo de negocio propuesto, el cual debe incluir, como mínimo, los siguientes elementos: segmento de clientes, propuesta de valor, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, recursos clave, actividades clave, socios clave, flujos de ingresos y estructura de costos, documentando los cambios realizados a la luz de las iteraciones. Así mismo, se ha de desarrollar el panel de control o *scorecard* con las principales métricas y/o indicadores asociados con la operación y resultados del nuevo modelo de negocio desde la perspectiva financiera, de cliente, de procesos y aprendizaje y crecimiento del recurso humano, entre otros. Por último, se deben diseñar los planes de escalabilidad y de acción para el crecimiento del modelo de negocio planteado, una vez sea transferido al equipo de la CCB en la siguiente fase, junto con el análisis de alternativas y recomendaciones legales asociadas con el mecanismo o vehículo de operación que ha tener el nuevo modelo de negocio. vi) **Transferencia del modelo de negocio:** Durante esta fase, se transfiere el nuevo modelo de negocio puesto en marcha y validado al equipo de la CCB, entidad que lo operará a futuro, junto con las metodologías aplicadas durante la todo el proceso. Para ello, se requiere diseñar, documentar y transferir los principales procesos asociados con la puesta en marcha y operación del nuevo modelo de negocio. Así mismo, se deben implementar las recomendaciones legales asociadas con el mecanismo y/o vehículo necesario para operar el nuevo modelo de negocio propuesto. Por último, se requiere capacitar y entrenar al equipo de la CCB el relación con el modelo de negocio diseñado y puesto en marcha junto con sus procesos, metodologías, prácticas y elementos clave, las metodologías aplicadas y el conocimiento sobre las tecnologías emergentes implementadas, con el objetivo de asegurar un entendimiento integral y unificado, teórico y práctico, de tal forma que el equipo de la CCB esté preparado para operar y crecer exitosamente el modelo de negocio propuesto a futuro. Al final cada una de las etapas se validará, de acuerdo con los resultados obtenidos, la pertinencia de continuar o no con la siguiente etapa o identificar la necesidad de ejecutar iteraciones adicionales, en caso de considerarse necesario. La CCB se reserva el derecho de solicitar al consultor todas las rectificaciones posibles en aras de ajustar el entregable de cada fase o dar por terminado el contrato al finalizar cada una de las fases establecidas, en el evento de que los análisis e iteraciones en cada una de ellas dé como resultado que el modelo de negocio planteado se considera inviable **3) ENTREGABLES.** EL CONTRATISTA en el marco del presente contrato presentará a LA CÁMARA lo siguiente 3.1. **Fase de Identificación:** Documento que contenga los siguientes elementos: 3.1.1. Análisis exhaustivo de las tendencias, tecnologías de la industria, modelos de negocio y el *benchmark* correspondiente y su respectiva validación sobre la pertinencia y aplicabilidad de éstos al servicio de venta de información empresarial. 3.1.2. Análisis del servicio existente y del modelo de negocio actual, el cual debe contener, cómo mínimo, los siguientes elementos: segmento de clientes, propuesta de valor, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, flujos de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos, entre otros. 3.1.3. Mapeo del negocio actual, el cual debe contener, como mínimo, la siguiente información: 3.1.3.1 Análisis general del negocio y su sector: se puede emplear el análisis de las cinco fuerzas de Porter u otro propuesto por el consultor; sin embargo, se deben analizar, al menos, los siguientes elementos: clientes, proveedores, competencia, sustitutos y barreras de entrada y salida. 3.1.3.2 Análisis del entorno: estimación de la cuantía de las inversiones necesarias para la instalación de una empresa del mismo tipo e identificar controles gubernamentales o municipales que faciliten o impidan la entrada de nuevos competidores. 3.1.3.3 Análisis de la competencia: Identificación y documentación de negocios que desarrollen la misma actividad, o si venden productos similares, conocimientos de próximas aperturas de negocios similares, tipo y tamaño de los competidores. 3.2. **Fase de conceptualización.** Documento que contenga los siguientes elementos: 3.2.1. Identificación de *stakeholders* relacionados y análisis detallado de sus necesidades y expectativas asociadas con el modelo de negocio a desarrollar. 3.2.2. Análisis detallado de necesidades del cliente, tanto interno como externo, a partir del uso de herramientas como encuestas, *focus groups*, etc. insumo para el diseño de la solución ideal. 3.2.3 Identificación y definición del problema, planteamiento de la solución ideal, propuesta de valor, esquema de

funcionamiento y evidencias del éxito de la solución. 3.2.4. Resultado de la validación con *stakeholders* de las alternativas de modelos de negocios planteados y presentación del análisis realizado para seleccionar el modelo de negocio a estructurar en la siguiente fase. 3.2.5 Análisis de los escenarios de competencia que se tengan, junto con una descripción de las características del mercado. 3.2.6. Identificación de las capacidades y activos medulares de LA CÁMARA que puedan servir como palanca de crecimiento o soporte para el nuevo negocio. En ese mismo sentido, se requiere de la identificación de brechas (técnicas, funcionales y organizacionales, entre otras) entre la situación actual y la esperada. 3.2.7 Definición de las alternativas de monetización y descripción de los beneficios y resultados potenciales a validar en cada una de las iteraciones que se realicen en las fases posteriores. 3.3. **Fase de Estructuración.** Documento que contenga los siguientes elementos:

3.3.1 Levantamiento de requerimientos (técnicos, funcionales, no funcionales, organizacionales, etc.) de la solución propuesta para abordar el proyecto alternativas de innovación para el nuevo proyecto de venta de información planteado. 3.3.2. Modelo de negocio con sus elementos validados con cliente, tales como: segmento de clientes, propuesta de valor, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, flujos de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos asociados al negocio, entre otros. 3.3.3. Análisis de deseabilidad, factibilidad, viabilidad de mercado, operativa, financiera, legal y demás perspectivas requeridas como parte de la estructuración del modelo de negocio propuesto. 3.3.4. Análisis de las brechas (técnicas, funcionales y organizacionales, entre otras) existentes entre la situación actual de LA CÁMARA y la esperada para ejecutar exitosamente cada modelo de negocio priorizado. 3.3.5. Plan para desarrollar los prototipos y producto(s) mínimo(s) viable(s) -PMV- que, en términos de la solución, incluya los flujos de pantallas, el diseño de interfaz de usuario (UI), los recursos o activos de desarrollo, y, desde la perspectiva de tecnología, detallar la alternativa de arquitectura y producto tecnológico más convenientes para cumplir con la propuesta de valor. 3.3.6. Base de datos con la identificación del primer grupo de clientes potenciales del negocio, en una base de datos de por lo menos 20 clientes. 3.3.7. Indicadores e hipótesis que permitan medir el éxito de la implementación del modelo de negocio y sobre los cuales se valorarán los resultados para definir el avance en cada una de las siguientes fases. 3.4. **Fase de Desarrollo de prototipos y productos mínimos viables -PMV-:** Documento que contenga los siguientes elementos: 3.4.1. Descripción de los prototipos y productos mínimos viables desarrollados, con una explicación detallada de las iteraciones asociadas con cada tipo de prototipo y productos mínimos viables, la validación y ajustes realizados, una descripción completa de las hipótesis planteadas, las pruebas realizadas, los resultados obtenidos, las conclusiones encontradas. 3.4.2. Identificación y perfil de clientes “*early adopters*”, los cuales deben ser de 20 a 50 clientes reales, con los cuales se ejecutaron las iteraciones de prototipos y PMVs en esta etapa. 3.4.3. Nuevo modelo de negocio ajustado a la luz de las iteraciones asociadas con los prototipos y los PMVs validados. Para el nuevo modelo de negocio se debe haber validado con los clientes “*early adopters*”, como mínimo, los siguientes elementos: propuesta de valor, segmento de clientes, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, flujos de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos, entre otros, documentando los cambios realizados a la luz de las iteraciones. Al final de esta etapa se debe haber validado el “*problem – solution fit*” y, solo hasta tanto esto suceda, se pasará a la siguiente etapa de implementación. 3.4.4. Estrategia detallada de llegada al mercado y descripción de las optimizaciones futuras, junto con el modelo de operación inicial. 3.5 **Fase de Implementación:** Documento que contenga los siguientes elementos: 3.5.1. Descripción del nuevo producto digital desarrollado en versión beta y sus siguientes versiones, con una explicación detallada de las iteraciones asociadas con cada una, las validaciones y ajustes realizados, descripción completa de las hipótesis planteadas, las pruebas realizadas, los resultados obtenidos, las conclusiones encontradas. 3.5.2. Modelo de negocio mejorado de acuerdo con las iteraciones realizadas con clientes. Como se menciona anteriormente, debe contener, como mínimo, los siguientes elementos validados con un mayor número de clientes:

propuesta de valor, segmento de clientes, canales de comunicación y ventas, relaciones con clientes, flujos de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos, entre otros, documentando los cambios realizados a la luz de las iteraciones. Al final de esta etapa se debe haber validado el “product – market fit” y, solo hasta tanto esto suceda, se pasará a la siguiente etapa de transferencia. 3.5.3. Identificación y perfil de clientes “adopters”, los cuales deben ser de 50 a 200 clientes reales, con los cuales se ejecutaron las iteraciones del nuevo producto digital en esta etapa. 3.5.4. Listado y panel de control o scorecard con las principales métricas y/o indicadores asociados con el nuevo modelo de negocio desde la perspectiva financiera, de cliente, procesos y operación y aprendizaje y crecimiento del recurso humano, entre otros. 3.5.5. Plan de escalabilidad y plan de acción para el crecimiento del modelo de negocio planteado una vez sea transferido al equipo de la CCB, el cual debe contener, como mínimo, los siguientes componentes: 3.5.5.1. Indicadores y metas para evaluar el éxito en la operación y crecimiento del modelo de negocio a futuro. 3.5.5.2. Indicadores y metas necesarios para anticipar la futura necesidad de recursos que den soporte al crecimiento del modelo de negocio. 3.5.5.3. Diseño de procesos, con una descripción detallada del plan de crecimiento del negocio orientado en alcanzar economías de escala sin generar más estructura y disminuyendo costos de producción. 3.5.5.4. Diseño de estrategias de financiación y modelos de inversión junto con el cálculo de los recursos económicos, materiales y humanos necesarios para implementar el plan. 3.5.5.5. Descripción de los procesos de autoservicio, si los existieren, necesarios para aumentar la escalabilidad del modelo. 3.5.5.6. Descripción detallada de la cadena de valor asociada con el modelo de negocio y sus elementos de escalabilidad. 3.5.5.7. Descripción sobre nuevos componentes a considerar que permitan su escalabilidad horizontal, si hay lugar a ellos. 3.5.6. Análisis de alternativas y recomendaciones legales asociadas con el mecanismo de operación del nuevo modelo de negocio y el manejo y eventual registro de las marcas asociadas con el mismo. Así mismo, análisis sobre las alternativas relacionadas con el vehículo necesario para operar el nuevo modelo de negocio propuesto, i.e. conveniencia o no de constituir una nueva empresa y/o filial, nueva línea de negocio interna, etc. 3.6. **Fase de Transferencia del modelo de negocio:** Documento que contenga los siguientes elementos: 3.6.1. Documentación de los principales procesos asociados con la puesta en marcha y operación del nuevo modelo de negocio, los cuales pueden contemplar los siguientes, entre otros: ventas, marketing, backoffice, operación, satisfacción del cliente y tracción. 3.6.2. Recuento de la implementación de las recomendaciones legales asociadas con el mecanismo y/o vehículo necesario para operar el nuevo modelo de negocio propuesto. 3.6.3. Recuento de las evidencias y herramientas empleadas en las capacitaciones y/o sesiones desarrolladas para transferir al equipo de la CCB el modelo de negocio diseñado y puesto en marcha junto con sus procesos, metodologías, prácticas y elementos clave, las metodologías aplicadas y el conocimiento sobre las tecnologías emergentes implementadas, con el objetivo de asegurar un entendimiento integral y unificado, teórico y práctico, de tal forma que el equipo de la CCB esté preparado para operar y crecer exitosamente el modelo de negocio propuesto a futuro. **4) ANEXOS.** Forman parte integral del presente contrato como anexos, y constituyen manifestación precontractual que ayudará a entender la causa del negocio y facilitará su interpretación, (i) la propuesta presentada por EL CONTRATISTA de fecha xxxxx 2020, (ii) la invitación a proponer junto con sus anexos, de manera especial y como requisito de ejecución del presente contrato la suscripción del anexo 10 en caso que aplique En caso de contradicción entre lo señalado en el contrato y sus anexos, se preferirá lo estipulado en el contrato. **5) OBLIGACIONES DE EL CONTRATISTA:** Sin perjuicio de otras obligaciones pactadas en el presente documento, EL CONTRATISTA se obliga a: **a)** Ejecutar el objeto del presente contrato dando estricto cumplimiento a todo lo ofrecido en LA PROPUESTA. **b)** Tomar todas las medidas necesarias para preservar la confidencialidad de los datos suministrados durante la ejecución del contrato. **c)** Responder por el uso indebido que sus empleados o dependientes realicen de la información registrada en virtud del presente contrato. **d)** Ejercer la vigilancia técnica y administrativa de las actividades contratadas, garantizando que se realice con los más altos estándares técnicos sobre la materia. **e)**

Acordar y dar estricto cumplimiento al cronograma de actividades convenido con LA CÁMARA la ejecución de las actividades contratadas. **f)** Generar y presentar con la periodicidad establecida los entregables, informes y documentos de soporte, de acuerdo con las especificaciones y atender las aclaraciones que estime necesarias LA CÁMARA. **g)** Informar y coordinar con el Supervisor del contrato, con la debida anticipación, las entrevistas, talleres o actividades que requieran participación de personal de LA CÁMARA **h)** Realizar todas las actividades requeridas para el adecuado cumplimiento del objeto del presente contrato, de acuerdo con los lineamientos acordados con la Gerencia del proyecto de LA CÁMARA **i)** Garantizar la permanencia del equipo de trabajo presentado en LA PROPUESTA para el desarrollo y ejecución de las actividades propias del objeto del contrato. En caso de que sea estrictamente necesario realizar algún cambio, el contratista deberá entregar para aval de LA CÁMARA, la hoja de vida del nuevo consultor, el cual debe tener las mismas calidades y experiencia exigidas, y deberán entregar las certificaciones que así lo acrediten. **j)** Los gastos de desplazamiento, viáticos, etc. que se presenten por la necesidad del consultor en sitio para resolver un requerimiento serán asumidos por el contratista. **k)** Responder ante LA CÁMARA por la calidad de los servicios y trabajos realizados en ejecución del presente contrato. **l)** Entregar a LA CÁMARA las respectivas actas de ejecución del proyecto, reportes, informes y demás entregables acordados según sea el caso y los demás informes que le requieran. Así mismo, consolidar los datos obtenidos. **m)** Asistir a las reuniones a la que sea citada en relación con el objeto del presente contrato y que estime convenientes LA CÁMARA **n)** Responder por el manejo, uso y control de los recursos que le sean entregados para la ejecución del proyecto. **o)** Presentar los informes que le solicite LA CÁMARA y asistir a las reuniones de seguimiento a la ejecución del contrato. **p)** Responder por todas las fallas, errores, negligencias, anomalías, inconsistencias que se presenten en desarrollo de la ejecución del presente contrato. **q)** Destinar todo el personal e infraestructura requeridos para la ejecución del presente contrato, según lo definido en LA PROPUESTA. **r)** Responder frente a LA CÁMARA y frente a terceros por las actuaciones y omisiones del personal que asigne para el cumplimiento de las labores propias. **s)** Cumplir dentro de los términos legales o contractuales con todas las obligaciones de carácter laboral respecto de los empleados que utilice para la ejecución del presente contrato, y en especial, pero no exclusivamente, las que se refieren a salarios, prestaciones sociales y afiliación a Entidades Promotoras de Salud y Administradoras de Riesgos Laborales. **t)** Contar y disponer de todos los equipos, herramientas, insumos e implementos, con las condiciones, características y requisitos que sean necesarios para llevar a cabo todas las actividades que permiten el cumplimiento del objeto del presente contrato. **u)** Atender cualquier requerimiento y las recomendaciones efectuadas por LA CÁMARA para la ejecución del objeto del presente contrato y asesorarla sobre la prestación del servicio. **v))** Aclarar, corregir o completar los entregables o informes en caso de que LA CÁMARA así lo solicite, sin que esto genere costos adicionales al valor del presente contrato. **x)** Informar inmediatamente a LA CÁMARA cualquier incidencia, acontecimiento o situación que pueda afectar las actividades objeto del contrato o su ejecución. **y)** Indemnizar a LA CÁMARA por los perjuicios que se generen por el retardo en el cumplimiento y/o por el incumplimiento parcial o total del objeto pactado en el contrato y las obligaciones que se deriven del mismo. **z) aa)** Adoptar todas las medidas que sean necesarias con el fin de garantizar el cumplimiento de las normas vigentes en materia de riesgos profesionales y del programa de salud ocupacional y seguridad industrial y acatar las disposiciones legales vigentes en materia de prevención de riesgos. **bb)** Presentar las pólizas con su respectivo recibo de pago, el documento que acredite la afiliación del personal del CONTRATISTA al Régimen de Seguridad Social Integral, A.R.L. y pago de aportes parafiscales y cancelar los demás gastos necesarios para la legalización del contrato. **cc)** Las demás que sean de la naturaleza o se entiendan hacer parte del presente contrato y garanticen su adecuada y satisfactoria ejecución y la buena fe contractual. **6) OBLIGACIONES DE LA CÁMARA:** Sin perjuicio de otras obligaciones pactadas en el presente documento LA CÁMARA se obliga a: **a)** Suministrar la información que requiera EL CONTRATISTA para la adecuada y oportuna prestación de sus servicios y cumplimiento de

compromisos objeto del presente contrato. **b)** Designar a los funcionarios que harán las veces de contacto técnico y funcional para la coordinación de las actividades objeto del presente contrato. **c)** Pagar al CONTRATISTA los valores correspondientes a los servicios que preste efectivamente en desarrollo del objeto contratado. **d)** Verificar y aprobar el plan de trabajo y cronograma de actividades. **e)** Destinar los recursos definidos o solicitados por EL CONTRATISTA para el desarrollo y ejecución de las actividades propias del objeto del contrato. **f)** Facilitar y coordinar el desarrollo de las actividades con involucrados de LA CÁMARA. **g)** Controlar el avance del contrato con base en el cronograma aprobado y recomendar los ajustes necesarios cada vez que sea requerido. **h)** Exigir al CONTRATISTA los informes y documentos soporte que considere necesarios LA CÁMARA. **i)** Revisar y aprobar el avance, entregables e informes presentados por EL CONTRATISTA de acuerdo con las especificaciones contratadas, y solicitar las aclaraciones que estime necesarias **j)** Decidir sobre acciones, elementos y correctivos que contribuyan a la buena ejecución del contrato. **k)** Informar inmediatamente al CONTRATISTA cualquier incidencia, acontecimiento o situación que pueda afectar la ejecución del presente contrato. **l)** Analizar y atender oportunamente las inquietudes y sugerencias del CONTRATISTA. **m)** Recomendar ajustes en las directrices, lineamientos y estrategias para el mejor cumplimiento del objeto, alcance del objeto e impacto esperado. **n)** Evaluar los resultados obtenidos en las diferentes actividades al igual que los resultados parciales y finales de la ejecución del contrato. **o)** Todas las demás necesarias para la adecuada ejecución del presente contrato. **7) PLAZO DEL CONTRATO:** El plazo de este contrato se encuentra comprendido por los siguientes conceptos: **a) El plazo de ejecución:** Corresponde al periodo en el cual EL CONTRATISTA ejecutará las obligaciones pactadas en este contrato, es decir, diez (10) meses a partir del cumplimiento de los requisitos de ejecución. **b) El plazo para la liquidación:** Corresponde al término en que EL CONTRATISTA y LA CÁMARA deben llevar a cabo el proceso de liquidación y firma de la correspondiente acta, que de conformidad con lo establecido en la cláusula vigésima sexta (26ª) corresponde a un término de dos (2) meses siguientes a la terminación del plazo de ejecución. **8) VALOR DEL CONTRATO:** El valor del contrato corresponde a la suma de XXXXXX (\$XXXXXX) más el IVA o el que haga sus veces, de acuerdo con la tarifa que corresponda conforme con la normatividad vigente. **9) FORMA DE PAGO.** LA CÁMARA pagará el valor del contrato al CONTRATISTA en XXXXXX. **PARÁGRAFO PRIMERO:** Los pagos se realizarán dentro de los 30 días siguientes al recibo de la factura mediante transferencia electrónica. EL CONTRATISTA no podrá facturar sin haber prestado los servicios y presentado los entregables a entera satisfacción de LA CÁMARA. **PARÁGRAFO SEGUNDO.** El valor ofrecido por EL CONTRATISTA en LA PROPUESTA contempló todas las actividades para la plena ejecución del presente contrato, las cuales EL CONTRATISTA conoce y acepta en su integridad. **PARÁGRAFO TERCERO:** EL CONTRATISTA acepta que no habrá lugar a ningún tipo de reajuste del valor del contrato durante el plazo de ejecución del mismo, ni por concepto de IPC o incremento al salario mínimo mensual legal vigente. Esto en el entendido que EL CONTRATISTA con la presentación de LA PROPUESTA realizó todos los cálculos, operaciones, análisis y equivalentes necesarios que determinaron que el valor de los servicios y/o bienes que por este documento se contratan, durante todo el plazo de ejecución, corresponden a las sumas determinadas en LA PROPUESTA y establecidas en el presente documento. **PARÁGRAFO CUARTO: CONCEPTOS QUE INTEGRAN EL VALOR DEL CONTRATO.** El valor total del Contrato incluye todos los costos directos e indirectos necesarios para el oportuno y satisfactorio cumplimiento del objeto del presente Contrato por parte del CONTRATISTA, tales como materiales, recursos técnicos, medios magnéticos, licencias, papelería, copias, transporte, administración, seguros, imprevistos, utilidad e impuestos, entre otros. Cualquier costo, impuesto o gasto adicional que se genere por la celebración o ejecución del presente contrato y relacionado directamente con el objeto del mismo será asumido exclusivamente por EL CONTRATISTA. **10) REQUISITOS DE PROCEDIBILIDAD PARA LOS PAGOS:** Además de los requisitos mencionados en el presente contrato, para que procedan los pagos, EL CONTRATISTA se obliga según su condición, a presentar a satisfacción de LA

CÁMARA los documentos que acrediten el pago oportuno del Régimen de Seguridad Social Integral, ARL, Parafiscales y el cumplimiento del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo. En el evento en que LA CÁMARA encuentre que EL CONTRATISTA no está dando cumplimiento a estas obligaciones tendrá la facultad de abstenerse de pagar, sin perjuicio de otras sanciones al CONTRATISTA mientras este no cumpla con sus obligaciones legales. **11) NATURALEZA DE LOS RECURSOS:** En razón del objeto específico determinado en este contrato, se entiende que los pagos que sean o llegaren a ser debidos por LA CÁMARA en virtud del mismo serán atendidos con recursos de origen **privado**. LA CÁMARA se reserva el derecho de modificar el origen de los recursos de manera unilateral, cuando se presenten circunstancias que a su juicio así lo ameriten, caso en el cual notificará por escrito esta circunstancia al EL CONTRATISTA quien acepta que esa modificación unilateral puede tener lugar en cualquier momento. **12) NATURALEZA DEL CONTRATO:** El presente contrato es de naturaleza comercial. Las partes manifiestan que EL CONTRATISTA realiza las actividades objeto del presente contrato en forma independiente, utilizando sus propios medios y recursos, con total autonomía administrativa, sin que medie subordinación alguna respecto de LA CÁMARA. Así mismo, se entiende que con la suscripción del presente contrato no se configura ningún tipo de vinculación laboral entre LA CÁMARA y EL CONTRATISTA o sus dependientes. Así mismo, queda claramente establecido que EL CONTRATISTA es totalmente independiente para todos los efectos laborales y será el único empleador de los trabajadores que emplee en la ejecución del presente contrato, estando exclusivamente a su cargo el pago de salarios, descansos remunerados, prestaciones sociales e indemnizaciones que se causen a favor de dichos trabajadores, al igual que los aportes que establece la ley para entidades como EPS, ARL, SENA, BIENESTAR FAMILIAR, etc. Igualmente, LA CÁMARA queda exonerada de toda responsabilidad civil, administrativa o penal por los contratos que realice EL CONTRATISTA con terceras personas jurídicas o naturales para la ejecución del presente contrato. **13) GARANTIAS:** EL CONTRATISTA se obliga a favor de LA CÁMARA a constituir y a mantener vigente por su cuenta y a favor de ésta, en una compañía de seguros legalmente establecida en el país, domiciliada en Bogotá, D.C., y aceptada por LA CÁMARA, las pólizas que cubran los siguientes amparos: **a) CUMPLIMIENTO:** Una póliza que garantice el cumplimiento del presente contrato, por un valor asegurado igual al 20% del valor del contrato, con vigencia igual a la del presente contrato y 4 meses más, contados a partir de la suscripción del presente contrato. **b) CALIDAD DEL SERVICIO:** Una póliza que garantice la calidad de los servicios prestados en el presente contrato, por un valor asegurado igual al 20% del valor del contrato, con vigencia igual a la del presente contrato y 4 meses más, contados a partir de la suscripción del presente. **c) SALARIOS Y PRESTACIONES SOCIALES:** Una póliza que garantice los salarios y prestaciones sociales, por un valor asegurado igual al 20% del valor total del contrato con una vigencia igual a la del presente contrato y 3 años más, contados a partir de la suscripción del presente contrato. **PARÁGRAFO: MODIFICACIONES.** En todos los casos en que se modifique las condiciones del contrato, EL CONTRATISTA se compromete a presentar a LA CÁMARA el certificado de modificación de las pólizas, según corresponda. **14) SUPERVISOR:** La supervisión del presente contrato será ejercida por XXXX de LA CÁMARA, o quien haga sus veces. En caso de modificación del Supervisor el proceso se realizará de manera interna, y se comunicará por escrito al funcionario que designe el Vicepresidente o Gerente delegado para contratar y se informará a EL CONTRATISTA. **15) FUNCIONES DEL SUPERVISOR DEL CONTRATO** La persona encargada de la supervisión del contrato deberá cumplir con lo establecido en el Manual de Supervisión e Interventoría de LA CÁMARA, el cual se encuentra disponible en sistema de información de gestión <https://ccb.darumasoftware.com/app.php/document/viewPublic/index/1232> y realizar el seguimiento establecido y cumplir las obligaciones en el Manual de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo el cual forma parte integral del presente contrato, y son vinculantes para su correcta ejecución dentro de los límites de este contrato. **16) FORMA DE COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES:** Las comunicaciones deberán ser enviadas por cualquier medio que asegure su recepción por la otra parte. Será responsabilidad de la parte

que envía la comunicación, asegurarse de que la otra parte reciba la comunicación enviada teniendo en cuenta parámetros de seguridad y de integridad de la información. **PARÁGRAFO PRIMERO:** Para las comunicaciones por medios electrónicos se pueden realizar durante las veinticuatro (24) horas del día y se entenderán recibidas el día del envío. **PARÁGRAFO SEGUNDO:** En caso de modificación del domicilio EL CONTRATISTA, lo debe comunicar dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes al cambio. **PARÁGRAFO TERCERO: EL CONTRATISTA** acepta como dirección de notificación electrónica la que consta en la primera página del presente contrato. **17) RESERVA Y CONFIDENCIALIDAD. EL CONTRATISTA** se compromete a guardar estricta confidencialidad y reserva absoluta sobre toda la información que LA CÁMARA le suministre, o que lleguen a conocer sus empleados, contratistas, asesores, agentes y subcontratistas, si los hubiere, de manera verbal o por cualquier medio escrito, audiovisual, magnético, vía electrónica y por cualquier otro medio, en desarrollo del contrato (en adelante Información Confidencial). La obligación de reserva y confidencialidad de la Información Confidencial estará vigente desde la fecha de celebración de este contrato y de manera perpetua después de su terminación y EL CONTRATISTA será responsable por cualquier revelación, empleo o divulgación de cualquier porción de la Información Confidencial. EL CONTRATISTA, se obliga tanto en la ejecución del contrato como una vez terminado el mismo, a implementar todas las políticas vigentes en materia de protección de la información confidencial de sus clientes tratándola con especial responsabilidad, control y protección. Toda la información confidencial que LA CÁMARA le suministre será utilizada por EL CONTRATISTA, solamente para los efectos descritos en este contrato. Nada en este término implica que las partes tengan la mutua obligación de suministrarse información confidencial, salvo para los efectos del desarrollo del objeto del contrato. **PARÁGRAFO PRIMERO:** De manera particular y sin limitar lo anteriormente enunciado, EL CONTRATISTA reconoce que las metodologías, procedimientos, “know-how”, técnicas e información personal y corporativa que llegue a conocer de LA CÁMARA, o de cualquiera de sus filiales, en desarrollo de los servicios contratados, es información confidencial que pertenece y seguirá siendo de propiedad de LA CÁMARA y de cada una de sus filiales, según corresponda, la cual se encuentra sujeta a la obligación de reserva y confidencialidad de la información en los términos de este contrato. Independientemente de las acciones a las que haya lugar por el incumplimiento de las obligaciones del CONTRATISTA, si éste extravía o revela información confidencial, dará aviso inmediato a LA CÁMARA y tomará todas las medidas razonables y necesarias para minimizar los resultados de pérdida de la información o divulgación de la misma sin autorización. **PARÁGRAFO SEGUNDO:** La información confidencial no incluye: **a)** La información que sea de dominio público con anterioridad al momento de ser entregada al CONTRATISTA. **b)** La información que llegue al poder del CONTRATISTA antes de que la misma le sea comunicada por LA CÁMARA y que su obtención no esté relacionada con el objeto del contrato. **c)** La información que se convierta en disponible para el público en general sin que ello sea resultado de incumplimiento de las obligaciones contractuales de EL CONTRATISTA. **d)** La información que está en posesión o puede ser independientemente adquirida o desarrollada por EL CONTRATISTA sin violar ninguna de sus obligaciones contractuales o legales. **e)** Información sobre la cual sea aprobada su divulgación por medio de autorización escrita de LA CÁMARA y sólo hasta el límite de dicha autorización. **PARÁGRAFO TERCERO:** Si se le solicitare o exigiere al CONTRATISTA o a sus representantes revelar la Información Confidencial mediante una orden judicial, requerimiento administrativo u otro mecanismo similar, deberá: 1. Notificar a LA CÁMARA de tal solicitud o requerimiento de manera inmediata y con anterioridad a la divulgación, de tal forma que LA CÁMARA pueda adelantar la acción judicial o administrativa tendiente a la protección de la Información Confidencial. 2. Cooperar con LA CÁMARA, en el caso que presenten cualquier acción para la protección de la Información Confidencial. En cualquier caso, únicamente se revelará la Información Confidencial exacta o la porción de la misma específicamente solicitada. **PARÁGRAFO CUARTO:** Dentro de los treinta (30) días siguientes a la terminación de este contrato, EL CONTRATISTA devolverá ó destruirá, según

lo determine LA CÁMARA, toda la información confidencial que le fue suministrada por LA CÁMARA, incluyendo todos los documentos y soportes que la comprenden, así como todas las copias que existan de la misma y cualquier información o trabajo desarrollado a partir de la Información Confidencial. **PARÁGRAFO QUINTO:** EL CONTRATISTA se compromete a que todos los empleados que sean asignados por EL CONTRATISTA al proyecto de LA CÁMARA por virtud del presente contrato, sean debidamente informados y conscientes del alcance y responsabilidades derivadas de tal confidencialidad, y en el mismo sentido, se obliguen al cumplimiento de los requisitos de confidencialidad establecidos en este Contrato. De igual manera, LA CÁMARA se abstendrá de divulgar o compartir con personas diferentes al personal de LA CÁMARA los documentos, programas, estrategias y tarifas de EL CONTRATISTA. **18) PROTECCIÓN DE DATOS:** Sin perjuicio de los deberes y obligaciones relativos a la aplicación de la Ley 1581 de 2012 y demás normas aplicables en materia de habeas data, las cuales son de obligatorio cumplimiento para EL CONTRATISTA, éste manifiesta conocer la Política de Tratamiento de Datos Personales de LA CÁMARA que se puede consultar en www.ccb.org.co/protecciondedatospersonales y se obliga a dar estricto cumplimiento a las medidas de seguridad de índole técnica y organizativas establecidas por ésta, que garanticen la seguridad de los datos de carácter personal y eviten su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado. En el evento en el que EL CONTRATISTA detecte una potencial pérdida, consulta, uso, tratamiento o acceso no autorizado o fraudulento, riesgo o vulneración en el tratamiento de los datos personales y a lo establecido en la Política de Tratamiento de Datos Personales de LA CÁMARA, por parte de un empleado, funcionario, colaborador o tercera persona, deberá informar de manera inmediata al supervisor del contrato, sobre la respectiva situación. Esta obligación se hace extensiva al equipo de trabajo que EL CONTRATISTA requiera para la ejecución del contrato. **PARÁGRAFO PRIMERO.** En la ejecución del presente contrato EL CONTRATISTA deberá abstenerse de: a) Reproducir, publicar, comercializar o transferir a título gratuito u oneroso por cualquier medio o darle un uso no previsto en el presente contrato, a los datos personales que por este se suministran, así mismo se prohíbe la cesión total o parcial a cualquier persona natural o jurídica de dicha información. b) Realizar cualquier acto que lesione o atente el habeas data o derechos de los titulares de los datos personales. c) Desarrollar aplicativos o herramientas con el propósito de modificar los sistemas de información de LA CÁMARA, la información contenida en las bases de datos o los niveles de acceso a la información establecidos por esta. d) Realizar copias adicionales de las bases de datos, salvo la de seguridad o aquella que sea necesaria para el cumplimiento del contrato. Esta prohibición también se predicará para los contratistas que tengan la calidad de Encargados. **PARÁGRAFO SEGUNDO:** Serán de responsabilidad exclusiva del CONTRATISTA los daños o perjuicios que ocasione a LA CÁMARA o a terceros por la divulgación, publicación, uso o comercialización de la información sin la autorización del titular o sin el cumplimiento de la Ley 1581 de 2012 y demás normas que la reglamenten, modifiquen o complementen. Esta prohibición también se predicará para los contratistas que tengan la calidad de Encargados. **PARÁGRAFO TERCERO.** En el caso en que EL CONTRATISTA tenga calidad de Encargado en los términos del artículo 3°, literal d) de la Ley 1581 de 2012, en virtud de la ejecución del presente contrato, deberá: i) Tratar los datos personales con altos niveles de protección y confidencialidad, dando cumplimiento con la política de tratamiento de datos personales de LA CÁMARA, la Ley aplicable de protección de datos, este contrato y cualquier instrucción adicional que LA CÁMARA le haya dado. ii) Notificar oportunamente y por escrito a LA CÁMARA de cualquier requerimiento que reciba de las autoridades competentes, que impliquen la divulgación de datos personales conforme a las leyes aplicables. iii) Dar Tratamiento a los datos personales conforme a los principios que los tutelan. iv) Salvaguardar la seguridad de las bases de datos en los que se contengan datos personales. Lo anterior, sin perjuicio de las obligaciones dispuestas en el artículo 18 de la Ley 1581 de 2012. **19) PACTO DE INTEGRIDAD: EL CONTRATISTA** declara bajo la gravedad del juramento, que se entiende prestado con la suscripción del presente documento que ni él, ni los miembros de su Asamblea de Accionistas, ni los miembros del cualquier órgano asesor, ni los

Representantes Legales, ni el Revisor Fiscal y/o Contadores, se encuentran incurso en causal alguna de inhabilidad, incompatibilidad legal o conflicto de intereses para contratar con LA CÁMARA. EL CONTRATISTA acepta que ha revisado los documentos denominados Código de Ética y Buen Gobierno Corporativo, Estatuto de Contratación y el Manual de Procedimientos de Contratación de LA CÁMARA, que se encuentran publicados en la página web www.ccb.org.co. Así mismo, EL CONTRATISTA declara que su patrimonio y recursos que permiten desarrollar su objeto social no provienen de actividades ilícitas o de actividades relacionadas con la financiación del terrorismo, razón por la cual, acepta que ni él, ni sus accionistas, ni los miembros de la Junta o Consejo Directivo, (órgano asesor), ni los Representantes Legales, ni el Revisor Fiscal y/o contadores hacen parte de la lista OFAC (Clinton), ONU o similares de igual naturaleza, de carácter nacional o internacional, o se encuentran incurso en procesos judiciales o han sido sentenciados judicialmente por delitos relacionados con el Lavado de Activos o Seguridad Pública o hayan sido extraditados.

PARÁGRAFO PRIMERO. EL CONTRATISTA con la suscripción del contrato autoriza a LA CÁMARA para realizar las verificaciones correspondientes. **PARÁGRAFO SEGUNDO.** En caso de presentarse alguna inhabilidad, incompatibilidad legal o conflicto de intereses sobreviniente, EL CONTRATISTA tiene el deber de revelación de esta situación a LA CÁMARA, la cual decidirá sobre la procedencia o no de la contratación revelado el conflicto.

PARÁGRAFO TERCERO. Tanto los colaboradores que intervengan en el contrato, como EL CONTRATISTA se abstendrán de realizar cualquier conducta o acto que afecte la transparencia y probidad del contrato y su ejecución se realizará con estricto cumplimiento de las normas jurídicas y conforme al principio de la buena fe, transparencia y economía.

PARÁGRAFO CUARTO. EL CONTRATISTA certifica que su empresa no tiene presencia en países considerados como paraísos fiscales o países sancionados por la OFAC.

PARÁGRAFO QUINTO. EL CONTRATISTA declara que la información suministrada y certificada durante el proceso de contratación y la ejecución del presente contrato es totalmente cierta y veraz, y autoriza a LA CÁMARA a que verifique, si lo considera pertinente, dicha información con cualquier entidad. Adicionalmente, acepta que en caso de que la información entregada no corresponda a la verdad y/o realidad, será responsable de las sanciones legales a que haya lugar y se constituirá en una causal de terminación unilateral con lugar a indemnización a favor de LA CÁMARA por los perjuicios que llegare a ocasionar esta situación.

20) CUMPLIMIENTO DEL SISTEMA DE GESTION DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO. EL CONTRATISTA, declara bajo la gravedad de juramento: a) Que a la fecha ha presentado y está cumpliendo con el plan de trabajo anual para la implementación de Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo de conformidad con lo dispuesto en el Decreto 1072 de 2015, b) Que ha leído, conoce y acepta el Manual de Gestión de Seguridad y salud en el trabajo. LA CÁMARA en cualquier momento podrá verificar esta información y para el efecto podrá solicitar las evidencias del cumplimiento. De igual manera, LA CÁMARA podrá citar a reunión con EL CONTRATISTA para acordar un plan de trabajo y realizar actividades específicas que impliquen riesgos de alto impacto en la ejecución del contrato, así como con las actividades de bioseguridad para mitigar, controlar y realizar el adecuado manejo de la pandemia del coronavirus COVID-19. **21) CESIÓN DE LA POSICIÓN CONTRACTUAL:** La posición contractual de cada una de las partes, no podrá ser transferida ni total ni parcialmente sin consentimiento previo y por escrito de la otra Parte.

22) SUBCONTRATACIÓN. En ningún caso, EL CONTRATISTA podrá subcontratar total o parcialmente la ejecución de las obligaciones derivadas del presente contrato, salvo autorización previa de LA CÁMARA.

23) CLÁUSULA PENAL El incumplimiento total o parcial, o aún por el simple retardo en el cumplimiento, de cualquiera de las obligaciones asumidas por EL CONTRATISTA en este contrato, dará derecho a LA CÁMARA para exigirle inmediatamente, a título de pena, una suma equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del presente negocio jurídico, suma que podrá ser exigida ejecutivamente, sin necesidad de requerimiento ni constitución en mora, derechos a los que renuncia aquél, sin perjuicio de que puedan ser exigidas adicionalmente las prestaciones e indemnizaciones derivadas del contrato, y sin que se extinga por ello la obligación principal. Así mismo, EL CONTRATISTA

expresamente autoriza a LA CÁMARA, para que de las sumas que le llegare a adeudar por razón de las actividades realizadas, le sean compensadas y descontadas automáticamente los valores que se causen por concepto del cobro de la presente cláusula penal, si a ello hubiere lugar, en virtud de este contrato o de cualquier otro que se haya suscrito entre las mismas partes, o por cualquier otro concepto. Estas sumas serán objeto de la corrección monetaria correspondiente en el momento de su exigibilidad. La declaración del incumplimiento se realizará por escrito mediante la respectiva acta, donde se acredite la comparación entre los compromisos asumidos con base en el presente contrato y en sus anexos, así como los resultados esperados, frente a las actividades que efectivamente se alcanzaron a realizar de manera satisfactoria. **24) CLÁUSULA DE APREMIO.** En el caso de mora o simple retardo en el cumplimiento de las obligaciones estipuladas en el contrato dentro del plazo, o en la comunicación expresa en la cual se indique el término en el que deban cumplirse cualquiera de las obligaciones establecidas en el presente contrato, o el incumplimiento de la obligaciones pactadas o cumplimiento imperfecto o defectuoso de las mismas, EL CONTRATISTA pagará a LA CÁMARA, a título de penalidad de apremio, por cada día de mora o retardo, el equivalente al 0,1% del valor total estimado del contrato sin que supere el diez por ciento (10%) del valor del mismo, por cada evento. El pago de la penalidad de apremio y de los perjuicios no extinguirá el cumplimiento de la obligación principal. **PARÁGRAFO: PROCEDIMIENTO.** La penalidad de apremio se aplicará: i. Por mora o simple retardo, cuando la causa que le da origen no haya sido subsanada dentro de los tres (3) días siguientes a la notificación de su ocurrencia por parte de LA CÁMARA a EL CONTRATISTA. Se aplicará penalidad de apremio diaria hasta que EL CONTRATISTA cese la conducta que dio origen esta. ii. Por el incumplimiento de la obligaciones pactadas o cumplimiento imperfecto o defectuoso de las mismas. En este caso LA CÁMARA podrá aplicar penalidad de apremio, así se haya subsanado la situación que originó el incumplimiento. EL CONTRATISTA acepta que LA CÁMARA descunte el valor de las penalidades consagradas en la presente cláusula de las sumas que le adeude, en virtud del presente contrato o de cualquier otro crédito que exista a cargo de LA CÁMARA y a favor de EL CONTRATISTA. El procedimiento para la aplicación de esta sanción contractual y para la terminación anticipada del contrato será el siguiente: (i) El Supervisor del Contrato comunicará por escrito al CONTRATISTA el presunto incumplimiento presentado. (ii) Recibida la comunicación, dentro de los tres (3) días hábiles siguientes, EL CONTRATISTA podrá indicar las razones por las cuales estima que no tiene responsabilidad en relación con el presunto incumplimiento. (iii) El Supervisor del Contrato analizará las explicaciones suministradas por EL CONTRATISTA, y de resultar aceptables, se lo hará saber a éste; en caso contrario le comunicará que se procederá a la sanción contractual (igual comunicación se dará en caso de que EL CONTRATISTA no indique razón alguna). **25) CAUSALES DE TERMINACIÓN.** Además de otras causales previstas en el presente documento, este contrato terminará anticipadamente: **a)** Por incumplimiento grave y resolutorio de las obligaciones de las partes contratantes, entendiéndose por estas las obligaciones esenciales del presente contrato. **b)** Por fuerza mayor o caso fortuito que impidan la ejecución del contrato. **c)** Por mutuo acuerdo entre LA CÁMARA y EL CONTRATISTA. **d)** Por imposibilidad técnica, administrativa y/o legal de continuar con la ejecución del presente contrato. **e)** Por el vencimiento del plazo de ejecución o se haya agotado el monto máximo del valor total o por el cumplimiento total del objeto del contrato. **f)** Cuando EL CONTRATISTA incumpla las obligaciones pactadas en la cláusula quinta (5ª) o cualquier otra incluida en este contrato. **g)** Cuando EL CONTRATISTA entre en proceso de liquidación o se presenten embargos judiciales en contra del CONTRATISTA, que puedan afectar el cumplimiento del contrato. **h)** Cuando EL CONTRATISTA, sin aducir causa que lo justifique, se abstenga de entregar a LA CÁMARA los documentos requeridos para el cumplimiento de los requisitos legales de ejecución del contrato, dentro del plazo establecido para ello. **i)** Cuando EL CONTRATISTA, con posterioridad a la suscripción del contrato, no diere principio a la ejecución del contrato, sin perjuicio de las sanciones contractuales a las que haya lugar. **j)** Cuando del incumplimiento de las obligaciones del CONTRATISTA se deriven consecuencias que hagan

imposible o dificulten gravemente la ejecución del contrato, sin perjuicio de las sanciones contractuales a las que haya lugar. **k)** Cuando EL CONTRATISTA abandone o suspenda los trabajos total o parcialmente, sin acuerdo o autorización previa y escrita de LA CÁMARA, sin perjuicio de las sanciones contractuales a las que haya lugar. **l)** Cuando EL CONTRATISTA en más de dos (2) ocasiones no cumpla con los entregables con el lleno de los requisitos de calidad, y oportunidad, requeridos por LA CÁMARA. **m)** Cuando al terminarse alguna fase del proyecto la CCB justifique previo análisis que el modelo de negocio planteado resulta inviable. **PARÁGRAFO PRIMERO:** En cualquiera de los casos anteriores se dará aviso al CONTRATISTA con antelación a la fecha de terminación bajo el mismo procedimiento establecido en la cláusula anterior. **PARAGRAFO SEGUNDO:** LA CÁMARA terminará el contrato de manera inmediata y sin previo aviso **a)** cuando EL CONTRATISTA incurra en las conductas prohibidas en el Capítulo 2 del Título II de la Ley 418 de 1997, prorrogada por las leyes 548 de 1999 y 782 de 2002, y el artículo 25 de la Ley 40 de 1993 (pago de sumas de dinero a extorsionistas u ocultar o colaborar, por parte de algún directivo o delegado del CONTRATISTA en el pago por la liberación de una persona secuestrada que sea funcionaria o empleada del CONTRATISTA o de alguna de sus filiales) o las que correspondan conforme con la normatividad vigente. **b)** Cuando una vez celebrado el contrato EL CONTRATISTA sobrevenga cualquier causal de inhabilidad, incompatibilidad o conflicto de intereses que le impida continuar la ejecución del contrato con LA CÁMARA. **c)** Cuando EL CONTRATISTA incumpla el Pacto de Integridad señalado en el presente contrato. **d)** Cuando EL CONTRATISTA incumpla las obligaciones de carácter laboral. **o)** Por las demás causales señaladas en el presente contrato o en la ley. **PARÁGRAFO TERCERO: EFECTOS DE LA TERMINACIÓN.** LA CÁMARA se reserva el derecho de exigir el cumplimiento de las obligaciones pactadas en el contrato o la compensación de las obligaciones sin perjuicio de las penas establecidas en el presente contrato causados por alguna de las causales de terminación indicadas en esta cláusula. **PARÁGRAFO CUARTO: EL CONTRATISTA** tendrá derecho a que se le liquiden y paguen los dineros correspondientes a los servicios ejecutados/bienes entregados a satisfacción de LA CÁMARA. En caso de terminación anticipada de este contrato por cualquier causa, EL CONTRATISTA se obliga a restituir inmediatamente y sin necesidad de previo requerimiento las sumas de dinero que deba cuando el desembolso en su favor exceda el valor de los servicios/bienes hasta entonces ejecutados y recibidos a satisfacción por LA CÁMARA. **26) LIQUIDACIÓN:** Cualquiera que sea la causa que da lugar a la terminación del contrato, deberá iniciarse el proceso de liquidación a fin de extinguir las obligaciones pendientes hasta ese momento, a más tardar dentro de los dos (2) meses siguientes a la terminación del plazo de ejecución, donde será necesario suscribir el acta de liquidación del contrato por parte de EL CONTRATISTA y LA CÁMARA, en la cual quedará constancia entre otras cosas del estado contable del contrato, los datos actualizados de las garantías otorgada por EL CONTRATISTA o de las pólizas pactadas con sus respectivos amparos y vigencias, la certificación de la Supervisión o Interventoría respecto del cumplimiento por parte del CONTRATISTA de las obligaciones adquiridas en virtud del presente contrato, la relación y constancia de la entrega de la obra/bien/servicio contratado, que demuestra que EL CONTRATISTA se encuentra en paz y a salvo, si a ello hubiere lugar, o en su defecto la relación y constancia de las prestaciones cumplidas e incumplidas que estaban a su cargo, la constancia de las multas y sanciones que se hayan impuesto al CONTRATISTA, así como, los demás aspectos técnicos relevantes que se deban considerar. Si transcurrido el término de 3 días hábiles siguientes al recibo del acta de liquidación no se presentaren observaciones por parte del CONTRATISTA, se entenderá aceptado en su integridad su contenido y se procederá con la liquidación unilateral, documento que prestará mérito ejecutivo. **27) INDEMNIDAD:** EL CONTRATISTA se obliga a mantener indemne a LA CÁMARA por cualquier situación o hecho que se derive de la ejecución del objeto del presente contrato, por tanto, se obliga a asumir la defensa de LA CÁMARA y los costos de la misma, incluidos los honorarios de abogados, así como las indemnizaciones a las que hubiera lugar, en caso que LA CÁMARA resultara demandada por hechos derivados de la ejecución del presente contrato y que sean imputables

al CONTRATISTA. Esta cláusula también se aplicará cuando existan quejas o reclamos por compensaciones laborales de los trabajadores del CONTRATISTA y en todo caso de demandas civiles, laborales, penales, administrativas, etc. por dolo o culpa del CONTRATISTA. EL CONTRATISTA se obliga a salir en defensa de LA CÁMARA y estará obligado a acudir al llamamiento en garantía que se le dirija, si LA CÁMARA es demandada o recibe algún reclamo por parte de terceras personas en relación con la ejecución del contrato, independientemente de si este reclamo se hace a través de jueces, árbitros, autoridades administrativas o por cualquier otro medio. Presentada una reclamación judicial o extrajudicial, LA CÁMARA notificará a EL CONTRATISTA, quien asumirá de inmediato la defensa de LA CÁMARA. Si EL CONTRATISTA, después de notificado por LA CÁMARA, no asume la defensa en un término de cinco (5) días hábiles, ésta queda facultada para contratar, a expensas del CONTRATISTA, la defensa que considere necesaria, cuyos costos y las indemnizaciones a las que hubiere lugar correrán por cuenta exclusiva del CONTRATISTA, pudiendo LA CÁMARA repetir contra EL CONTRATISTA. **28) MECANISMOS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS:** En caso de suscitarse cualquier diferencia con ocasión del presente contrato, ello se notificará por cualquier medio escrito a la otra parte con el fin de intentar primero el arreglo directo. Si dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la notificación mencionada anteriormente las partes no han logrado solucionar sus diferencias, por alguno de los mecanismos alternativos de solución de conflictos contemplados en la ley se acudirán a la cláusula compromisoria, sin perjuicio que puedan invocar directamente la cláusula compromisoria. **29) CLÁUSULA COMPROMISORIA:** Cualquier conflicto suscitado entre las partes con ocasión de la suscripción del presente contrato, incluyendo los derivados de la planeación, ejecución, liquidación o interpretación, deberán adelantarse ante un Tribunal de Arbitraje ante el Centro de Conciliación y Arbitraje Empresarial de la Superintendencia de Sociedades, en observancia de las siguientes reglas: (i) El Tribunal, a solicitud de cualquiera de las partes, estará conformado por uno o tres árbitros, dependiendo de su cuantía, designados de común acuerdo entre las partes o, en su defecto, habilitan al Centro de Conciliación y Arbitraje Empresarial de la Superintendencia de Sociedades a designar él o los árbitros; (ii) El Tribunal fallará en derecho; (iii) El proceso y el funcionamiento del Tribunal se regirá por el Reglamento del Centro de Conciliación y Arbitraje Empresarial de la Superintendencia de Sociedades y en lo no regulado en este, por la ley de arbitraje vigente al momento de la presentación de la demanda; (iv) En consecuencia, los honorarios y costos del arbitraje serán determinados según las tarifas establecidas por el referido Centro. **30) MODIFICACIONES:** Todas las modificaciones que se efectúen al presente contrato deberán constar por escrito suscrito por las partes contratantes. **31) LEGISLACIÓN APLICABLE:** El contrato se regirá y será interpretado de conformidad con las leyes vigentes de la República de Colombia. **32) INSTRUMENTACIÓN:** EL CONTRATISTA se obliga a suscribir el presente contrato y aportar los documentos correspondientes establecidos en el mismo, incluidos los necesarios para su ejecución, a más tardar dentro de los cuatro (4) días hábiles siguientes a la fecha en que le sea comunicado por LA CÁMARA que el documento se encuentra listo para ser firmado. EL CONTRATISTA acepta que LA CÁMARA podrá desistir de contratar lo previsto en este documento en caso de que incumpla el término aquí señalado y no entregue oportunamente estos documentos, sin que se genere indemnización alguna. **33) PERFECCIONAMIENTO Y EJECUCIÓN:** El presente contrato se perfecciona con la suscripción del mismo por las partes, para su ejecución se requiere: (i) La suscripción del Anexo 10 de la invitación a proponer, en caso que aplique; (ii) la aprobación de las pólizas por parte de LA CÁMARA y (iii) la presentación ante LA CÁMARA del documento que acredite la afiliación y pago al régimen de Seguridad Social Integral, ARL y el pago de aportes parafiscales del CONTRATISTA o su personal.

Las partes han consentido en el objeto de este contrato en constancia de lo cual firman

LA CÁMARA

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

EL CONTRATISTA

XXXXXXXXXX

ANEXO 6

RELACIÓN EXPERIENCIA DEL PROPONENTE

Asunto: INVITACIÓN PÚBLICA PARA CONTRATAR PRESTACIÓN DEL SERVICIO STARTUP AS A SERVICE -SAAS-, CON EL OBJETO DE IDENTIFICAR, CONCEPTUALIZAR, ESTRUCTURAR, PROTOTIPAR, GENERAR PRODUCTOS MÍNIMOS VIABLES, IMPLEMENTAR Y TRANSFERIR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, APALANCADO EN TECNOLOGÍAS EMERGENTES, A PARTIR DEL SERVICIO DE VENTA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL QUE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ TIENE ACTUALMENTE. No. 3000000696.

La experiencia habilitante del proponente deberá ser relacionada en el siguiente cuadro:

Nombre de la entidad contratante	Objeto del contrato	Alcance del contrato	Plazo del contrato en meses	Fecha de inicio y de finalización (día- mes año)	Valor del contrato	Objeto y/o alcance y/o actividades relacionadas con:			Quién acredita la experiencia:	Nombre, cargo, teléfono, correo electrónico y celular de la persona de contacto
						1. Diseño y/o estructuración de nuevos modelos de negocio apalancados en tecnologías emergentes (analítica de datos, big data,	2. Desarrollo y/o implementación de nuevos modelos de negocio apalancados en tecnologías emergentes (analítica de datos, big data, robótica, inteligencia	3. Proyectos de consultoría que contemplen el diseño y/o desarrollo de proyectos asociados con monetización de datos.		
									a) sociedades controladas por el oferente; b) sociedades controladas por la matriz del oferente; c) la matriz del oferente; d) sociedades que pertenezcan a la misma red internacional de firmas del oferente.	

						robótica, inteligencia artificial, machine learning u otras) o,	artificial, machine learning y/u otras) o,			

La experiencia puntuable del proponente deberá ser relacionada en el siguiente cuadro:

Nombre de la entidad contratante	Objeto del contrato	Alcance del contrato	Plazo del contrato en meses	Fecha de inicio y de finalización (día-mes año)	Valor del contrato	Actividades relacionadas con:			Quién acredita la experiencia: a) sociedades controladas por el oferente; b) sociedades controladas por la matriz del oferente; c) la matriz del oferente; d) sociedades que pertenezcan a la misma red internacional de firmas del oferente.	Nombre, cargo, teléfono, correo electrónico y celular de la persona de contacto
						1. Diseño y/o estructuración y desarrollo y/o implementación de nuevos modelos de negocio apalancados en analítica de datos y/o big data que contemplen monetización de datos.	2. Diseño y/o estructuración y desarrollo y/o implementación de nuevos modelos de negocio apalancados en analítica de datos y/o big data que contemplen monetización de datos.	3. Diseño y/o estructuración y desarrollo y/o implementación de nuevos modelos de negocio apalancados en analítica de datos y/o big data que contemplen		

								monetización de datos.		

ANEXO 7

RELACIÓN EXPERIENCIA EQUIPO DE TRABAJO

Asunto: INVITACIÓN PÚBLICA PARA CONTRATAR PRESTACIÓN DEL SERVICIO STARTUP AS A SERVICE -SAAS-, CON EL OBJETO DE IDENTIFICAR, CONCEPTUALIZAR, ESTRUCTURAR, PROTOTIPAR, GENERAR PRODUCTOS MÍNIMOS VIABLES, IMPLEMENTAR Y TRANSFERIR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, APALANCADO EN TECNOLOGÍAS EMERGENTES, A PARTIR DEL SERVICIO DE VENTA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL QUE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ TIENE ACTUALMENTE. No. 3000000696.

Relacione a continuación la experiencia de cada uno de los miembros del equipo de trabajo que usted propone para participar en el proyecto objeto de la contratación y relacione si hace parte directamente de la empresa o de un aliado / *partner* y relaciónelo:

FORMACIÓN ACADÉMICA:

INSTITUCIÓN DONDE ESTUDIÓ	PAÍS	FECHA DE INICIO	FECHA FINAL	TÍTULO OBTENIDO

EXPERIENCIA ESPECÍFICA:

No.	Objeto del contrato	Cliente	Empleado r y/o empresa contratante	Nombre y objeto del proyecto	Breve descripción del proyecto	Cargo y actividades desempeñadas	Datos del contacto: nombre, cargo, teléfono y celular de la persona de contacto

ANEXO 8

CARTA DE COMPROMISO EQUIPO DE TRABAJO

Ciudad y Fecha

Señores

**CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ –CCB-
Dirección de Contratación**

Av. El dorado No. 68D-35 Piso 4.

Ciudad

Asunto: CONVOCATORIA PÚBLICA PARA CONTRATAR LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO STARTUP AS A SERVICE -SAAS-, CON EL OBJETO DE IDENTIFICAR, CONCEPTUALIZAR, ESTRUCTURAR, PROTOTIPAR, GENERAR PRODUCTOS MÍNIMOS VIABLES, IMPLEMENTAR Y TRANSFERIR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, APALANCADO EN TECNOLOGÍAS EMERGENTES, A PARTIR DEL SERVICIO DE VENTA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL QUE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ TIENE ACTUALMENTE. No. 3000000696.

Estimados señores:

_____, mayor de edad, identificado con la cédula de ciudadanía No. _____ actuando en calidad de representante Legal de la empresa _____ identificada con NIT No. _____

Por medio de la presente, declaro bajo la gravedad de juramento que se entiende prestado con la suscripción del presente documento, que:

En caso de resultar adjudicatario del presente proceso, me comprometo a garantizar y cumplir con el perfil de _____ solicitado y garantizar su vinculación al proyecto por el tiempo de ejecución del contrato.

Atentamente,

(firma)

(Nombre)

(Cédula de ciudadanía)

ANEXO 9**DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN DEL CONSORCIO O UNIÓN TEMPORAL**

En la Ciudad de Bogotá D.C., a los XXX días del mes de XXXXX de 2021, comparecieron las siguientes sociedades por conducto de sus respectivos representantes legales o apoderados especiales debidamente constituidos, identificados con las cédulas de ciudadanía cuyos números y lugares de expedición aparecen al pie de sus firmas, debidamente facultados para otorgar el presente acto:

SOCIEDAD	NIT	REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO ESPECIAL.

Las partes así descritas han decidido conformar el CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL XXXXXXXX, en adelante CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL, que se regirá por las siguientes cláusulas:

PRIMERA: NOMBRE Y DOMICILIO. El CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL se denominará XXXXXXXXXXXX, y su domicilio será la ciudad de Bogotá D.C.

La dirección del CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL es la XXXX. XX No. XX-XX en XXXXXXXX.

SEGUNDA: OBJETO Y ALCANCE. El objeto del CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL es presentar una propuesta en el proceso de contratación que tiene por objeto LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO STARTUP AS A SERVICE -SAAS- ,CON EL OBJETO DE IDENTIFICAR, CONCEPTUALIZAR, ESTRUCTURAR, PROTOTIPAR, GENERAR PRODUCTOS MÍNIMOS VIABLES, IMPLEMENTAR Y TRANSFERIR UN NUEVO MODELO DE NEGOCIO, APALANCADO EN TECNOLOGÍAS EMERGENTES, A PARTIR DEL SERVICIO DE VENTA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL QUE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ TIENE ACTUALMENTE.

TERCERA: DURACIÓN. El CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL estará vigente desde la fecha de su constitución hasta su liquidación y se extenderá por un término igual al plazo del contrato que se llegare a suscribir y un (1) año más.

CUARTA: PARTICIPACIÓN. Los miembros del CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL participarán de manera conjunta en la totalidad de la ejecución de los trabajos y obligaciones inherentes al objeto del proceso de contratación y, en consecuencia, responderán solidariamente por el cumplimiento total de la propuesta y del objeto contratado. Para los fines pertinentes del CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL, las labores a realizar y el porcentaje de participación de los miembros es el que se describe a continuación:

ESTABLECER LOS PORCENTAJES DE PARTICIPACIÓN Y LAS LABORES A REALIZAR DE CADA MIEMBRO.

QUINTA: REPRESENTACION. Las partes del CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL acuerdan que la representación del CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL estará a cargo de XXXXXXXXXXXXXXX, identificado con cédula No. XXXXXXXX de XXXXXXXX, quien queda expresamente facultado para presentar la propuesta a que haya lugar, firmar el contrato en caso de ser adjudicado, otorgar las garantías exigidas, representar al CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL judicial o extrajudicialmente, ejercer las facultades de recibir, transigir y conciliar y tomar todas las determinaciones que lleguen a ser necesarias para la adecuada ejecución del contrato, con las más amplias facultades.

PARÁGRAFO: Además de las antes enunciadas, el representante legal del CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL tendrá las siguientes funciones y facultades:

(INCLUIR OBLIGACIONES)

SEXTA: RESPONSABILIDAD. Los miembros del CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL serán solidariamente responsables por el cumplimiento total de la propuesta y del objeto del contrato, en caso de ser adjudicado.

SEPTIMA: CESIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN EL CONSORCIO O UNIÓN TEMPORAL. Ninguna de las partes podrá ceder en todo o en parte su participación en el presente CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL.

OCTAVA: IRREVOCABILIDAD DEL CONSORCIO. Una vez constituido el CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL, éste tendrá el carácter de irrevocable desde su constitución hasta el vencimiento del plazo de ejecución del contrato, su liquidación y un (1) año más.

NOVENA: MODIFICACIONES. Todas las modificaciones que se efectúen al presente acuerdo deberán constar por escrito suscrito por los representantes legales de las partes, previa autorización de la CCB.

DECIMA: NOTIFICACIONES. Cualquier notificación o comunicación que una de las partes del CONSORCIO o UNIÓN TEMPORAL quiera realizar a la otra deberá remitirse por correo cualquier otro método que permita conocer que la misma ha llegado a su destino.

En constancia y en señal de aceptación se firma este documento en tantos ejemplares como contratantes, a los xx días del mes de xxxx de 2021.

FIRMA DE LOS QUE INTERVIENEN

ACUERDO DE GARANTÍA Y SOLIDARIDAD

1. PARTES:

Concurren a la suscripción del presente instrumento las siguientes personas:

(i) En calidad de garantes:

(Insertar el nombre de cada persona natural o jurídica que sin ser el proponente haya aportado o acreditado durante el proceso de selección su experiencia y/o capacidad financiera para la habilitación del proponente, en virtud de su situación de control, en los términos del numeral 3.2.1. Se deben incluir todas las entidades que hayan sumado a la acreditación de los requisitos técnicos y/o financieros.)

Debe indicar: naturaleza jurídica, nacionalidad, domicilio y nombre completo del representante legal.

(ii) En calidad de Acreedor o Beneficiario: La CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ identificada con Nit. 860.007.322-9 institución autónoma de derecho privado con personería jurídica y sin ánimo de lucro de carácter corporativo y gremial, domiciliada en la ciudad de Bogotá, D.C., creada mediante decreto 062 de 1891, que se rige por lo establecido en el Decreto 410 de 1971, por la Ley 1727 de 2014 y el Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, y demás disposiciones que lo reglamenten adicionen y reformen.

(iii) En calidad de Deudor Garantizado:

(Proponente)

2. OBJETO DEL ACUERDO:

El (los) Garante(s), por medio del presente documento se obliga(n) con el Deudor Garantizado a responder SOLIDARIAMENTE, de manera irrevocable y no subordinada, en caso de presentarse un incumplimiento parcial o total del proponente de las obligaciones derivadas del contrato No. 62___ de 2021, suscrito entre la CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ y el deudor garantizado.

3. CUANTIA

La cuantía del presente Acuerdo será determinada por el valor del contrato.

4. PROCEDIMIENTO DE EJECUCIÓN.

Cuando la CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, directamente o a través del supervisor, identifique un incumplimiento parcial o total, y el contratista no se allane a subsanarlo en un término no superior a cinco (5) días hábiles, requerirá por escrito al garante para que cumpla con la(s) obligación(es) insatisfecha(s) por el contratista dentro del término fijado por la CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, en la respectiva comunicación.

Lo anterior, sin perjuicio de que el garante pueda ser convocado al procedimiento de solución de controversias pactado en la cláusula vigésima novena del contrato, o a cualquier otro proceso judicial que tenga como causa el contrato celebrado con la CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, por el deudor garantizado, para que ejecute las obligaciones de hacer pendientes o cubra con su propio patrimonio el valor de las condenas que se le impongan al contratista y que éste no se allane a pagar dentro del término fijado en la providencia judicial.

5. DECLARACIONES DEL GARANTE

5.1. Existencia: El Garante es una [insertar naturaleza jurídica] debidamente constituida conforme a las leyes de [insertar], se encuentra actualmente existente y no ha solicitado ni se encuentra, conforme a la ley de la jurisdicción de su incorporación, bajo ninguna causal de disolución, insolvencia, concordato, quiebra, concurso de acreedores, restructuración y/o cualquier otra medida que conforme a la ley aplicable en la jurisdicción de su incorporación y/o domicilio pueda implicar la disolución y/o liquidación del Garante, o la cesación de pagos a terceros.

5.2. Capacidad: [Insertar nombre de la persona que suscribe el Acuerdo en representación del Garante] cuenta con las facultades necesarias para suscribir en nombre del Garante el presente Acuerdo. Junto con los anexos y soportes correspondientes.

6. NO CONTRAVENCIÓN:

El presente Acuerdo es un compromiso válido y exigible a cargo del Garante. No viola ningún documento corporativo del Garante ni ningún contrato existente y vinculante a éste. Tampoco viola ninguna ley aplicable al Garante.

7. CONOCIMIENTO DEL CONTRATO:

El Garante ha leído en su totalidad y entendido el Contrato así como el presente Acuerdo. Entiende y tiene la capacidad de medir el alcance de sus obligaciones bajo el Contrato y por ende el alcance e implicaciones que la suscripción del presente Acuerdo tiene.

8. ASESORÍA ESPECIALIZADA:

Teniendo en cuenta que el presente Acuerdo se regula por la Ley colombiana, el Garante ha tenido acceso a asesoría calificada con conocimiento de la Ley colombiana o ha confiado en asesoría interna calificada con conocimiento de Ley colombiana y por lo tanto puede efectuar las declaraciones contenidas en el presente Acuerdo y suscribirlo consciente del alcance de las obligaciones pactadas.

9. VIGENCIA:

El inicio de la ejecución y oponibilidad del presente acuerdo inicia con la suscripción del contrato.

El presente Acuerdo permanecerá vigente y oponible hasta que prescriban las acciones de la CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, en contra del contratista derivadas del contrato, sin que haya habido demanda alguna.

Si se presentan demandas con respecto al cumplimiento de las Obligaciones Garantizadas, sin importar quien la(s) inicie, la vigencia del presente Acuerdo durará hasta que quede en firme la decisión correspondiente a la última de la(s) demanda(s) y se paguen las eventuales condenas contenidas en tales decisiones judiciales.

10. TERMINACIÓN:

El presente Acuerdo terminará una vez expire su vigencia en los términos del numeral anterior.

11. NOTIFICACIONES:

11.1 A la CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ:
Dirección: Avenida el Dorado No. 68D- 35
Bogotá D.C. - Colombia
Teléfono: 5941000
Mail: natalia.arias@ccb.org.co
Atención: Natalia Arias

11.2 Al Garante:
Dirección:
Bogotá D.C. - Colombia
Teléfono:
Mail:
Atención:

11.3 Al Garantizado:
Dirección:
Bogotá D.C. - Colombia
Teléfono:
Mail:
Atención:

12. LEY APLICABLE

El presente Acuerdo se registrará y será interpretado por la Ley vigente en la República de Colombia.

13. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS:

Cualquier conflicto que surja con ocasión de la interpretación, ejecución y/o terminación del presente Acuerdo, será dirimido según el procedimiento de solución de controversias acordado en el Contrato y que el Garante expresamente acepta aplicar para los efectos del presente Acuerdo.

FIRMAS DE LOS GARANTES: