Anexo Técnico Convocatoria "Yo emprendo Usaquén 2022-
Programa de fortalecimiento de capacidades y capital semilla para emprendedores y emprendedoras pertenecientes a las comunidades Indígenas y NARP de Usaquén".

1. IDENTIFICACIÓN

Localidad:	USAQUÉN
Número de proyecto de inversión:	1941
Proyecto de inversión:	REACTIVACION ECONOMICA POR USAQUEN
Propósito:	Hacer un nuevo contrato social con igualdad de oportunidades para la inclusión social, productiva y política.
Programa:	Sistema Distrital de Cuidado
Objeto:	"Prestar servicios de formación, asistencia técnica y administración de capital semilla para fortalecer las capacidades y habilidades de los emprendedores de las comunidades indígena y NARP de la localidad de Usaquén"
Metas del proyecto de inversión:	➢ Meta 3. Promover en 208 Mi pyme y/o emprendimientos la transformación empresarial y/o productiva.
Línea(s) de inversión:	Desarrollo de la economía local
Presupuesto establecido por concepto(s) de gasto:	$ 196.040.674
Número de beneficiarios proyectado:	42
Tiempo de ejecución proyectado:	6 meses

2. JUSTIFICACIÓN

La Constitución Política de Colombia prevé en el artículo 2 como fines del Estado: "…servir a la comunidad, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución; facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan y en la vida económica, política, administrativa y cultural de la Nación...", para cumplir con el mandato constitucional, la Alcaldía Mayor de Bogotá, D.C., a través de las Alcaldías Locales promoverá el desarrollo integral de sus localidades y facilitará la participación efectiva de la comunidad en la gestión territorial, conforme a las competencias otorgadas a los Alcaldes Locales que se indican en el Acuerdo Distrital 740 de 2019.

En el artículo 209 de la Constitución Política de Colombia se establece: "la función administrativa está al servicio de los intereses generales y se desarrolla con fundamento en los principios de igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad mediante la descentralización, la delegación y la desconcentración de funciones".

Conforme al artículo 40 del Decreto Ley 1421 de 1993, que, a aunado a lo dispuesto en el artículo 9º de la Ley 489 de 1998, en cuanto a delegación consagra: "El Alcalde Mayor podrá delegar las funciones que le asignen la Ley y los acuerdos en los secretarios, jefes de departamento administrativo, gerentes o directores de entidades descentralizadas, en los funcionarios de la administración tributaria, y en las juntas administradoras y los alcaldes locales".

En este orden de ideas, se expidió por parte del Alcalde Mayor de Bogotá, D.C., el Decreto Distrital 101 de 2010, que. "(…) fortalece institucionalmente a las Alcaldías Locales, se fortalece el esquema de gestión territorial de las entidades distritales en las localidades se desarrollan instrumentos para una mejor gestión administrativa (…)".

Que reglada la capacidad y competencia administrativa y funcional de las Alcaldías Locales del Distrito, se dispuso en el Capítulo 5º, artículos 87 y 88, del Decreto Ley 1421 de 1993, la naturaleza y patrimonio de los Fondos de Desarrollo Local en cada una de las localidades que conforman el Distrito Capital, financian las actividades de servicio y de construcciones que la administración local requiera para los logros trazados en el plan, así mismo, el artículo 8º del Decreto 101 de 2010, dispuso "Delegar en los Alcaldes o Alcaldesas Locales la facultad para contratar, ordenar los gastos y pagos con cargo al presupuesto de los Fondos de Desarrollo Local, de acuerdo con la estructura establecida en el Plan de Desarrollo Local que esté vigente".

A su turno, el Decreto Distrital 374 de 2019 delegó en los alcaldes locales la facultad para contratar, ordenar los gastos y pagos con cargo al presupuesto de los Fondos de Desarrollo Local. Y frente a la celebración de contratos, el Decreto Distrital 768 de 2019, artículo 12, señaló que debían ajustarse a las normas que rigen la contratación estatal.
En ese contexto igualmente la Alcaldía Mayor de Bogotá, D.C., a través de las Alcaldías Locales promoverá el desarrollo integral de sus localidades y facilitará la participación efectiva de la comunidad en la gestión territorial, conforme a las competencias otorgadas a los Alcaldes Locales que se indican en el Acuerdo Distrital 740 de 2019 "Por el cual se dictan normas en relación con la organización y el funcionamiento de las localidades de Bogotá, D.C.".
En desarrollo de lo anterior, el artículo 4 del Decreto Distrital 768 de 2019 "Por medio del cual se reglamenta el Acuerdo 740 de 2019 y se dictan otras disposiciones", dispone que: "la Alcaldía Local es la responsable de formular, ejecutar y hacer seguimiento a los proyectos de inversión en el marco del Plan de Desarrollo Local con cargo a los recursos del respectivo Fondo de Desarrollo Local, a través de la elaboración y ejecución del presupuesto, la gestión de proyectos de inversión y procesos contractuales, así como la ordenación de gastos y pagos, y la administración de bienes de propiedad del Fondo".

Así mismo, el Plan de Desarrollo Local "USAQUÉN REVERDECE 2021-2024: UN NUEVO CONTRATO SOCIAL Y AMBIENTAL PARA USAQUÉN", en su artículo No. 6 consagra: "Enfoque Diferencial Étnico: En concordancia con el artículo 66 del Plan de Desarrollo Distrital, en un plazo no mayor a 4 meses a partir de la expedición del Plan de Desarrollo Económico, Social, Ambiental y de Obras públicas para la Localidad de Usaquén 2021 - 2024, se realizará el proceso de construcción y concertación conjunta con los pueblos y comunidades étnicas asentadas en la Localidad, que conduzca a la posible inclusión de planes y proyectos específicos; dirigidos a la población étnicamente diferenciada, en cada uno de los sectores de la administración local, propendiendo por la salvaguarda de sus derechos y garantizando su supervivencia física y cultural. Este proceso de construcción incorporará el enfoque de género, mujer, familia y generación de los pueblos y comunidades étnicas".

El Plan Distrital de Desarrollo 2020 – 2024: Un Nuevo Contrato Social y Ambiental para la Bogotá del Siglo XXI es la hoja de ruta que seguirá la Alcaldía Mayor de Bogotá para cumplir con los propósitos que se ha trazado para la ciudad y que están consignados en el Programa de Gobierno de la alcaldesa Claudia López.

Está expresado en términos de un nuevo contrato social con el que se busca hacer de Bogotá una ciudad más cuidadora, incluyente, sostenible y consciente. Este plan contiene cinco propósitos, 30 logros de ciudad, 65 programas generales y 17 programas estratégicos diseñados con una visión local, regional, nacional y global, y le apuesta a sentar las bases para la integración de Bogotá con los municipios y departamentos vecinos, con la Nación y con actores públicos y privados, y a acelerar el cumplimiento de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Los cinco propósitos estratégicos del plan son:

1. Hacer un nuevo contrato social con igualdad de oportunidades para la inclusión social, productiva y política.
2. Cambiar nuestros hábitos de vida para reverdecer a Bogotá y adaptarnos y mitigar el cambio climático.
3. Inspirar confianza y legitimidad para vivir sin miedo y ser epicentro de cultura ciudadana, paz y reconciliación.
4. Hacer de Bogotá-Región un modelo de movilidad, creatividad y productividad incluyente y sostenible.
5. Construir Bogotá-Región con gobierno abierto, transparente y ciudadanía consciente.

De esos cinco propósitos surgen y están enmarcados el plan de Desarrollo Local "USAQUÉN REVERDECE 2021-2024: UN NUEVO CONTRATO SOCIAL Y AMBIENTAL PARA USAQUÉN", y los respectivos proyectos de inversión para dar cumplimiento al Plan de Desarrollo Distrital, dentro de la misionalidad de la alcaldía local, tal como lo indica en el decreto 101 de 2010 artículo tercero: "son funciones de la alcaldía local: misionalidad (…) numeral 3. Contribuir a las metas del Plan de Desarrollo Distrital".

Con el fin de dar ejecución al Plan de Desarrollo Distrital, el Plan de Desarrollo Local-PDL- tiene objetivos que versan sobre el cumplimiento de los propósitos del plan distrital y propenden por la garantía de los derechos y la dignidad humana de todos los grupos poblacionales y, con acciones aplicando el enfoque de derechos, de género, diferencial, territorial y de participación ciudadana, los cuales pretenden facilitar el acceso a la educación , generar la reactivación económica, fortalecer emprendimientos de la comunidad, fomentar el deporte, producir oferta artística y cultural, fortalecer a las MiPymes culturales y creativas locales, mejorar la prevención, atención y sanción de la violencia, promover el ejercicio de derechos por parte de las personas cuidadoras y con discapacidad, estimular el potencial social, promover la agricultura urbana y la inclusión social de las personas en condición de discapacidad para facilitar su participación.

Dentro del PDL se establecen diferentes proyectos de inversión y programas que se ejecutarán a través del cumplimiento de metas e indicadores que orientarán la inversión y el accionar local para el cumplimiento de los objetivos en mención.

Igualmente, dentro del Plan de Desarrollo Local se encuentra el proyecto de inversión No. 1941 denominado "REACTIVACIÓN ECONÓMICA POR USAQUÉN" el cual se encuentra dentro del propósito número uno "Hacer un nuevo contrato social con igualdad de oportunidades para la inclusión social, productiva y política" y el programa "Sistema Distrital de Cuidado" cuyas metas e indicadores se establecen de la siguiente manera:

Línea de inversión para la meta: Desarrollo de la Economía Local.

- Concepto de gasto: Transformación productiva y formación de capacidades.
  Meta: Promover en 208 MiPymes y/o emprendimientos la transformación empresarial y/o productiva. Indicador: Número de MiPymes y/o emprendimientos con transformación empresarial y/o productiva.

Luego de la emergencia sanitaria generada por el covid-19 las actividades más afectadas debido a las restricciones de movilidad y viabilidad fueron entretenimiento, culturales, artísticas, turismo, restaurantes, entre otros; es por esto la necesidad de dar prioridad al salvamento de las empresas para así conservar los empleos actuales y a la generación de nuevos puestos de trabajo ya que las cifras de desempleo e informalidad se incrementaron significativamente en el territorio nacional. Para el trimestre de febrero a abril de 2021 la proporción de empleos informales fue del 48,6% en 23 ciudades y áreas metropolitanas.

En la Localidad de Usaquén, se tiene un registro de 834 personas que se dedican a las ventas informales (con corte al 20 de mayo de 2021). Esta cifra mostró un incremento de 27.3% frente a lo reportado por el IPES en 2019, según lo cual había 602 personas registradas en el Registro Individual de Vendedor Informar (RIVI) en la Localidad ("Las Ventas Informales en el espacio público en Bogotá" publicado por el IPES (IPES, 2019).

Dadas estas condiciones socioeconómicas de la población emprendedora de la localidad y las necesidades de los emprendedores y MiPymes, además de la revisión del estado local de procesos de fortalecimiento al ecosistema emprendedor, se ha diseñado el presente proceso de contratación, que busca fortalecer las capacidades operativas y comerciales de las iniciativas a través de procesos de formación en temas puntuales, asistencia técnica, y entrega de capital semilla.

El enfoque diferencial identifica las características que comparten las personas con el fin de potenciar las acciones diferenciales, que materialicen el goce efectivo de sus derechos. Desde este enfoque, se define a la diversidad como el punto de partida para la implementación de las Políticas Públicas "…. De tal forma que se establezcan acciones para la trasformación para la equidad y el desarrollo humano". (Guía para la formulación e implementación de Políticas Públicas del Distrito, Alcaldía Mayor 2017).

Este enfoque es la respuesta a un principio de justicia y equidad frente a diferencias que deben ser examinadas. Reconoce la existencia de grupos poblacionales que por sus condiciones y características étnicas, culturales, socio demográficas, su sexo, su orientación sexual, la construcción de su identidad de género diferente al sexo de nacimiento y su ciclo vital, o su condición de vulnerabilidad por discapacidad o víctimas de las violencias, son más vulnerables y requieren un abordaje ajustado a sus necesidades y particularidades, para disminuir situaciones de inequidad que dificultan el goce efectivo de sus derechos funda-mentales, buscando lograr la equidad en el derecho a la diferencia.

En este sentido el papel del Estado es el de analizar y organizar acciones de respuesta específicas, reconociendo los conocimientos y capacidades de las diversas poblaciones, garantizando la igualdad en la garantía de sus derechos, la no discriminación en el acceso y defensa y la equidad en las respuestas diferenciadas. Esta mirada debe generar una acción transformadora de las relaciones de poder, de las condiciones de discriminación y subordinación, así como de las estructuras simbólicas, los imaginarios sociales, las representaciones, las políticas y las prácticas culturales y sociales, que hacen permanecer las desigual-dades históricas o emergentes en poblaciones y personas.

Así, el Enfoque Diferencial de forma simultánea y convergente, da cuenta de los factores estructurales que causan o posibilitan la discriminación y atiende sus manifestaciones inmediatas, mediante alternativas que superan el asistencialismo y apuntan al desarrollo de capacidades para producir inclusión social, ampliar el acceso a recursos y oportunidades en la vía de la garantía de los derechos.

LINEA DE INVERSIÓN PROYECTO INVERSIÓN META PROPUESTA VIABIIZADA: Desarrollo de la Economía Local.1941: Reactivación Económica por Usaquén, Promover en 208 MiPymes y/o emprendimientos la transformación empresarial y/o productiva. Usaquén Mano a Mano con sus mujeres emprendedoras

En conclusión, el esfuerzo de este proyecto de inversión pretende promover e impulsar la creación y el desarrollo de nuevas microempresas o microempresas jóvenes que se planteen la comercialización de productos o servicios innovadores dentro de las comunidades étnicas, con las cuales el Fondo de Desarrollo Local ha concertado acciones.

La ejecución de un programa de fortalecimiento a emprendedores tiene una función primordial dentro del desarrollo de la localidad en tanto genera capacidades para desarrollo social y productivo en la comunidad, es por ello que surge la necesidad de contar con un contratista para la organización, gestión, control y manejo integral de las actividades; que cuente con la infraestructura administrativa, operativa y con personal calificado para la prestación de los servicios requeridos.
El proyecto de fortalecimiento y capital semilla para emprendedores de las comunidades étnicas de Usaquén busca desarrollar y fortalecer competencias conducentes al crecimiento y reactivación económica emprendimientos y microempresas comerciales y de las Industrias Culturales y Creativas tales como: capacidades empresariales, emprendimiento e innovación, asociatividad y nuevos esquemas de financiamiento, de acuerdo con las potencialidades y vocación de la localidad de Usaquén y del mercado, con el fin de generar empleos e ingresos.

3. OBJETO

"PRESTAR SERVICIOS DE FORMACIÓN, ASISTENCIA TÉCNICA Y ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL SEMILLA PARA FORTALECER LAS CAPACIDADES Y HABILIDADES DE LOS EMPRENDEDORES DE LAS COMUNIDADES INDÍGENA Y NARP DE LA LOCALIDAD DE USAQUÉN"

3.1 Alcance del Objeto

Durante el proceso el Contratista deberá atender las siguientes etapas:

- Verificación de requisitos de los inscritos.
- Proceso de entrenamiento y formación.
- Realizar visitas de verificación de acuerdo con lo establecido en el presente documento.
- Hacer seguimiento durante todo el proceso de ejecución del contrato.
- Liderar el proceso de asistencia técnica (cursos y asesorías).
- Administración de capital semilla.

4. GENERALIDADES:

- Son las establecidas en el presente documento que indican y orientan las obligaciones y actividades a desarrollar por el contratista.
- Es de vital importancia que el operador programe las actividades y recursos necesarios para cumplir con las fechas establecidas en el cronograma que se construya al inicio de la ejecución del contrato, bajo las condiciones técnicas descritas en el presente documento. Esto aclarando que ante atrasos o demoras en la ejecución o por ningún otro motivo, el Fondo de Desarrollo local de Usaquén pagará excedentes monetarios al valor adjudicado.
- Este proceso tiene tres componentes (I Convocatoria dirigida a los emprendimientos pertenecientes a las comunidades Indígena y NARP de la localidad, para que se inscriban al proceso, II Fortalecimiento de Capacidades y III Capital Semilla). Vale aclarar que para poder ejecutar cada una de las etapas y poder iniciar con la ejecución general del contrato es necesario tener un alistamiento previo (en coordinación con el comité técnico del contrato).
- Las condiciones técnicas y logísticas de ejecución serán revisadas en comité técnico del contrato.
- Una vez surtido este alistamiento y generadas las correspondientes evidencias para este momento, el contrato se ejecutará en tres grandes etapas:

4.1 Convocatoria:

Etapa 1. Preselección: Se realizará la verificación de documentos y cumplimiento de los requisitos a los emprendimientos pertenecientes y referenciados por su comunidad (Indígena y NARP) y así asegurarnos de que cumplen con los requisitos.

Estos serán los que continúan en el proceso de entrenamiento en el modelo de negocio Lean Canvas.

Etapa 2. Entrenamiento y evaluación en modelo de negocio en lean Canvas: Las iniciativas continúan con el proceso de Modelo de Negocio, en el cual los emprendedores deberán estructurar su iniciativa desde aspectos como: clientes, propuesta de valor, problemas que solucionan, costos, precios, enfoque ancestral, oficios y saberes autóctonos de cada comunidad (Indígena y NARP) entre otros aspectos que permiten una mayor comprensión de su idea de negocio.

Etapa 3. Entrenamiento y evaluación en Pitch (Comunidad NARP): Se preparará a los emprendedores preseleccionados en la presentación de su Modelo de Negocio, creando un pitch de máximo 3 minutos.
Luego de esto iniciara el componente II de Fortalecimiento de Capacidades y posterior a este continua el componente III Capital Semilla.

Nota 1: Los dos entrenamientos (Lean Canvas y PITCH) tendrán un enfoque étnico y ancestral de las comunidades (Indígena y NARP), Esto con el fin de que se adapten a los saberes y necesidades de cada comunidad de la forma más optima.
Nota 2: El entrenamiento PITCH solo estará dirigido para la comunidad NARP.
Nota 3: Cada comunidad contara con su propio grupo y tutor de entrenamiento.
Nota 4: De considerarse pertinente, se concertará con el operador para la realización de estos entrenamientos de forma presencial.

4.2. Formación y asistencia Técnica:

Este ciclo busca darle al emprendedor las herramientas de conocimiento y asesoría para que fortalezcan sus capacidades y pueda tomar las mejores decisiones para su negocio. Además de fortalecer su marca y producto. Para ello además se contará con acompañamiento de "profesionales transversales" o gestores.

- **Formación:**

  Curso 1. Mercadeo: Curso de educación no formal para los emprendedores, impartido de manera virtual. Debe cubrir las temáticas: Producto, precio, plaza, promoción (4Ps). Comercio digital y venta por redes sociales (E-commerce), y conceptos prácticos de marketing.

  Curso 2. Ventas: Curso de educación no formal para los emprendedores, impartido de manera virtual. Debe cubrir las temáticas: Discursos y técnicas de ventas, canales de ventas físicos y digitales, medios de pagos existentes. Up Seling - Down Seling. Además, se realizará una jornada de clínica de ventas o similar.

  Nota: De considerarse pertinente, se concertará con el operador para la realización de estos cursos de forma presencial.

- **Asesorías especializadas**:

  Asistencia 1. Acompañamiento especializado en gestión financiera: Este profesional apoyará la gestión logística y capacitación relacionada con el proceso de compras, a los beneficiarios de Capital Semilla de cada comunidad (Indígena 8 beneficiarios, NARP 13 beneficiarios). Se hará seguimiento a los procesos de inversión de capital de los emprendedores, formatos, planes de inversión, solicitudes de compras aprobadas, montos de inversión y saldos. Revisión de cotizaciones para la aprobación de compras cuando aplique, control y seguimiento de recursos asignados a los beneficiarios. Guiar en la generación de Informes de disponibilidad de recursos a los emprendedores y generar informes y seguimientos a la ejecución presupuestal del contrato.

Asistencia 2. Acompañamiento especializado en procesos de Diseño de Marca: Profesional que se enfoca en generar y/o mejorar la imagen de la marca para cada iniciativa de la comunidad (Indígena y NARP), lo cual se da a través de asesorías personalizadas y trabajo independiente en diseño, tal que al final se pueda entregar una marca o logo y 2 piezas gráficas más como tarjetas, pendones, entre otros.

Nota 1: Cada comunidad (Indígena y NARP) contara con 1 profesional financiero y 1 profesional de diseño
Nota: De considerarse pertinente, se concertará con el operador para la realización de estas asesorías de forma presencial.

4.3. Administración del Capital Semilla:

Actividad 1. Elaboración de planes de inversión: Acompañamiento base para el emprendedor, el cual su principal objetivo es la elaboración del modelo de negocio durante el proceso de diagnóstico y preparación, generando oportunidades de acercamiento a potenciales clientes, proveedores y apoyando el desarrollo de las consultorías especializadas. Estos planes serán validados y/o ajustados según se describe en este documento. Se describen las actividades de manera reducida a continuación:

Entrega de capital semilla a emprendimientos ganadores: Previa la verificación de requisitos, bancarización y plan de inversión: Realizar la consignación a cada emprendimiento, según la cantidad asignada a cada uno de ellos, basado en las concertaciones con las comunidades (Indígena y NARP) anteriormente realizadas.

Ejecución del plan de inversión: Teniendo en cuenta el plan de inversión verificado en las etapas anteriores, se definirá el monto a entregar a cada emprendimiento a través de transferencia bancaria y se verificará que cumpla con lo requerido en el presente anexo.

Guía de inversión y compra: Para esto se conformará un comité financiero para validar cada plan de inversión y entregar los recursos para que estos sean invertidos según el mismo. Este comité estará compuesto al menos por: Un profesional financiero, el líder del proyecto y el profesional transversal. Este comité deberá informar de manera continua al Fondo de Desarrollo Local de Usaquén a través de la supervisión o apoyo designado por parte del fondo de desarrollo local.

Además de ello se definirá el procedimiento para realizar el seguimiento a la correcta inversión de los recursos y verificación de soportes.

La estrategia y actividades anteriormente descritas, tanto de fortalecimiento en capacidades como entrega de capital semilla responden a las necesidades identificadas en los emprendimientos y MiPymes pertenecientes de las comunidades (Indígena y NARP) de la localidad que traza las actividades y componentes de diseño del programa.

4.4. Detalle del número de beneficiarios:

4.4.1. Convocatoria:

Busca apoyar a emprendimientos para atender las siguientes tres metas e impactar a 42 beneficiarios distribuidos por meta del proyecto de inversión de la siguiente manera:

- Meta 3. Promover en 208 MiPymes y/o emprendimientos la transformación empresarial y/o productiva (42 beneficiarios)

4.4.2. Lean Canvas

42 iniciativas que se formarán en el modelo de negocio Lean Canvas.

4.4.3. Pitch (Comunidad NARP):

18 iniciativas que se formarán en Elevator PITCH y Tweet PITCH

4.4.4. Formación y asesorías especializadas:
42 iniciativas que entrarán al proceso de formación y asesorías.

4.4.5. Capital semilla:
Entregado a las 21 iniciativas que cumplieron todo el proceso.

- 8 iniciativas de la comunidad Indígena recibirán $8.080.165 COP.
- 10 iniciativas de la comunidad NARP recibirán $3.100.000 COP.
- 3 iniciativas de la comunidad NARP recibirán $8.200.000 COP.

4.5. Recibo a satisfacción de cada etapa:

Según se describe en este documento, cada actividad tiene relacionada tanto su descripción completa como entregables relacionados. Estos entregables deberán ser remitidos a la supervisión o al apoyo a la supervisión cuando así se indique, para ser revisados, realizar correcciones y ser aprobados.

4.6. Población Objetivo:

Emprendedores y MiPymes pertenecientes a la comunidad (Indígena y NARP) de la localidad de Usaquén., que cumplan con los criterios para participar en el proceso.

DESARROLLO DE COMPONENTES: "YO EMPRENDO USAQUÉN 2022- PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES Y CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES Y EMPRENDEDORAS PERTENECIENTES A LAS COMUNIDADES INDÍGENAS Y NARP DE USAQUÉN".

5. COMPONENTE I- CONVOCATORIA:

5.1 Diseñar la propuesta gráfica y conceptual para la versión No. 1° de la convocatoria **"YO EMPRENDO USAQUÉN 2022 - PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES Y CAPITAL SEMILLA PARA EMPRENDEDORES Y EMPRENDEDORAS PERTENECIENTES A LAS COMUNIDADES INDÍGENAS Y NARP DE USAQUÉN"**, la cual debe ser de impacto y conservando el manual de imagen del Fondo de Desarrollo Local de Usaquén y Secretaría distrital de Gobierno, la cual será desarrollada por el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.

- Se estima una duración máxima de dos (2) semanas para alistamiento y planeación, una de ellas paralela a las inscripciones.

Entregables:

- Plan de trabajo (incluye plan de manejo de datos, diseño de formatos a usar en cada etapa formativa y de evaluación, etc.)
- Diseño del formulario de inscripción de los participantes aprobado por el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén. **Nota:** este formulario debe incluir las variables de caracterización sugeridas por el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.
- Base de datos de los inscritos

5.1.1. Proceso de inscripción a la convocatoria:

Debe realizarse de manera virtual o presencial. La convocatoria debe contar con un banner en el sitio web www.usaquen.gov.co, el cual debe ser administrado durante todo el contrato por el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.

Nota: Los documentos que la iniciativa debe aportar al momento de la inscripción serán definidos en comité técnico del contrato.

El sitio web se debe habilitar para:

- Publicar el enlace de acceso al formulario de inscripción
- Publicar contenido que informe a la comunidad los avances de la convocatoria.
- Informar a la comunidad los correos de contacto para solucionar las posibles inquietudes que surjan a lo largo del proceso.

5.1.2. Limitantes para la participación en la convocatoria:

Ninguna iniciativa podrá ser beneficiada sí:

- El representante o emprendedor ha sido beneficiario de algún proceso similar que entregue capital semilla en la localidad de Usaquén en la vigencia 2020, 2021 y 2022, por parte del Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.
- La idea de emprendimiento atenta contra la salud de las personas, animales o el medio ambiente.
- El emprendedor tiene procesos judiciales abiertos

Ninguna iniciativa podrá ser beneficiada sí pertenece o ejerce las siguientes actividades comerciales:

- Casas de cambio
- Casas de empeño
- Centrales de prestamos
- Tiendas o abarrotes
- Licoreras o productos que atenten contra la salud.
- Tiendas de Juegos de azar

Por otra parte, es importante que los emprendedores que se inscriban cumplan con los siguientes requisitos u observaciones adicionales:

REQUISITO / OBSERVACIÓN
Sólo se podrá inscribir una idea de negocio por emprendedor.
Si se está inscrito como líder de una idea, no podrá estar inscrito como socio en otra.
No puede estar participando en dos iniciativas diferentes como socio.
Cada idea de negocio se podrá inscribir una única vez
El emprendedor o el equipo, debe tener conocimiento tanto en el saber, como en elhacer de la idea que postula.
Debe residir y desarrollar sus actividades productivas del emprendimiento en la localidad de Usaquén. **Nota:** Deberán definirse los criterios de verificación junto con el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.
Disponer de tiempo para atender las capacitaciones del proceso y las asesorías.
Disponer de computador o dispositivo móvil que permita el acceso a internet para recibir las sesiones virtuales de acompañamiento.
Ser mayor de edad.
No debe estar participando en otro proceso del Fondo de Desarrollo Local de Usaquén que entregue capital semilla.
Pertenecer a las comunidades Indígena o NARP respectivamente. (verificable por parte del Fondo de Desarrollo Local de Usaquén)

5.1.3. Revisión de postulaciones:

Verificación de documentos y cumplimiento de requisitos de los 42 inscritos, los cuales continúan en el proceso de entrenamiento en el modelo de negocio Lean Canvas.

Nota 1: Este proceso será auditado por el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.

Se estima una duración de dos (2) semanas, de las cuales 1 de ellas deberá ser paralelo al proceso de promoción, difusión e inscripción.

Entregables:

- **Listado de inscritos** que contenga como mínimo: datos completos de la iniciativa inscrita (nombre del representante, número de identificación, teléfono de contacto, dirección, UPZ, barrio, línea de emprendimiento, entre otros a definir en conjunto con el comité técnico del contrato).
- **Documentos soporte de inscripción:** Entrega de cada formulario de inscripción y los soportes por cada iniciativa.
- **Listado de los 21 emprendimientos que recibirán el capital semilla:** esta debe incluir información de contacto básica de la persona líder de la iniciativa, caracterización de los inscritos a saber: edad, género, población al a que pertenece, discapacidad, raza, población en condición de desplazamiento o víctimas del conflicto armado, etc.)
- Para el caso de Industrias culturales y creativas en la línea de Reactivación económica, se debe consolidar base de datos con los RUT de los inscritos y seleccionados para la verificación de la actividad económica e incluir el código CIUU en la base de datos de acuerdo con el anexo (Los RUT deben ser aportados en carpeta aparte y formato PDF, para su verificación).

5.1.4. Notificación a los emprendimientos que continúan el proceso:

Contacto a través de los diferentes medios de comunicación (llamada telefónica, mensaje de texto y correo electrónico) suministrados por los 42 emprendimientos seleccionados para informarles del proceso y aviso de futura visita. Se debe confirmar el horario de atención y la dirección física a donde se hará la visita y esta debe coincidir con la suministrada en la inscripción.

Nota: en el caso que al momento de la llamada se evidencie un error en la dirección proporcionada en la inscripción se evaluará en el comité la situación de la iniciativa, y se definirá si se procede a llenar el cupo con otra iniciativa.

Entregable:

- El contratista deberá elaborar documento que permita dar soporte del proceso de contacto a las iniciativas seleccionadas (llamada telefónica, mensaje de texto y correo electrónico) relacionando la confirmación de la visita y datos mínimos para su realización.
- Listado definitivo de los 21 seleccionados.

5.1.5. Proceso de entrenamiento y formación en el modelo de negocio Lean Canvas para las 42 iniciativas pertenecientes a las comunidades (Indígena y NARP):

Ya con el listado definitivo de las 42 iniciativas se continúa con el proceso de entrenamiento en Modelo de Negocio, en el cual los emprendedores deberán estructurar su iniciativa desde aspectos como: clientes, propuesta de valor, problemas que solucionan, costos, precios, enfoque ancestral, oficios y saberes autóctonos de cada comunidad (Indígena y NARP), entre otros aspectos que permiten una mayor comprensión de su idea de negocio.

Este entrenamiento tendrá una duración de 10 horas distribuidas de la siguiente manera:
- Una sesión magistral virtual de 4 horas en un día.
- Tres sesiones presenciales de 2 horas cada una.

Nota: De considerarse pertinente, se concertará con el operador para la realización de este entrenamiento de forma presencial o virtual en su totalidad.

Estas sesiones se realizarán conformando dos (2) grupos con el total de los beneficiarios para cada comunidad (Indígena y NARP).

El operador será responsable de gestionar, suministrar y administrar los espacios necesarios para la ejecución adecuada del entrenamiento sin costo adicional para la entidad (colegios, universidades, etc.) para la realización de la capacitación. Estos espacios de deberán definir en conjunto con el comité técnico del contrato.

Adicionalmente el entrenamiento deberá realizarse en espacios adecuados con ayudas audiovisuales como tableros y video beam (entre otros). Deberá tener además suficiente ventilación y fácil acceso para personas en condición de discapacidad.

Se debe contar con metodologías y estrategias de enseñanza inclusivas para personas con alguna limitación física cuando aplique.

5.1.5.1. Metodología modelo de negocio Lean Canvas:

- Emprendimiento y Motivación: pretende que el emprendedor se relacione con las habilidades y características que se buscan en un emprendedor exitoso; y al mismo tiempo, que descubra o sea consciente de cuáles son las razones que lo motivan a emprender, comprendiendo que, para que exista una mayor probabilidad de resultados positivos primero debe preguntarse "¿Para qué?" antes que el "¿Qué?".
- Creatividad e Innovación: Despertar la creatividad del emprendedor es importante ante la posibilidad de una iniciativa empresarial. A través de ejercicios prácticos se busca que pueda ver diferentes alternativas ante una situación.
- Identificación del mercado: Busca definir el cliente ideal para la iniciativa, teniendo claridad en realizar una segmentación de mercado que permita el enfoque de los recursos y del mensaje.
- Identificación de los Problemas. Se determinan los problemas principales del cliente que se busca atender con la idea de negocio, y por tanto cuáles serían las posibles soluciones a éstos.
- Propuesta Única de Valor (PUV). El objetivo es de definir el valor creado para cada Segmento de clientes describiendo los productos y servicios que se ofrecen a cada uno.
- Solución a Problemas y Producto Mínimo Viable (PMV). Conocidos de antemano, los principales problemas se deben establecer, para luego saber cuál es la solución o las soluciones posibles, así como un avance del producto o servicio, es decir, un Producto Mínimo Viable.
- Canales (venta y comunicación). Establecer cómo se llegará a los clientes.
- Modelos de Ingreso. Aquí se busca que se consideren alternativas diferentes a la de transacción directa de producto, contemplando alquiler, ingresos por publicidad, comisiones y otras. Además, conceptos sobre establecimiento de precios de venta.
- Costos e Inversión. Reconocer los elementos relevantes de cotos en el modelo de negocio, y así mismo, cómo pueden ser reducidos. Además, establecer la inversión mínima requerida para la iniciativa, lo que es una base para la posterior creación del plan de inversión de la idea ganadora.
- Indicadores de Seguimiento. ¿A qué se le debe hacer seguimiento en cada emprendimiento para medir su progreso o eficiencia?
- Ventaja Competitiva. Determinar aquellos elementos que la iniciativa posee y que potenciales competidores no podrán tener en el corto o mediano plazo.
- Enfoque ancestral, oficios y saberes autóctonos de cada comunidad (Indígena y NARP) entre otros aspectos que permiten una mayor comprensión de su cultura e idea de negocio.

Nota 1: El formato de entrega del modelo de negocio Lean Canvas se definirá previamente a la capacitación.
Nota 2: El entrenamiento de modelo de negocio Lean Canvas tendrá un enfoque étnico y ancestral de las comunidades (Indígena y NARP), Esto con el fin de que se adapten a los saberes y necesidades de cada comunidad de la forma más optima, esto se definirá previamente a la capacitación.
Nota 3: Para los procesos de formación el comité técnico deberá aprobar los perfiles docentes basados en los siguientes perfiles:

CURSO	*PROFESIÓN*	*CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA REQUERIDA*	*AÑOS DE EXPERIENCIA DOCENTE MÍNIMA REQUERIDA*
Lean Canvas	**PROFESIONAL EN:** • Administración de empresas • Economía • Mercadeo • Marketing Digital • Administración de Negocios • Negocios Internacionales **ESPECIALIZACIONES y/o MAESTRIAS** • Gerencia de Proyectos	Persona con experiencia en docencia universitaria, con conocimientos en el área de emprendimiento: desarrollo de planes de negocio, modelos de negocio y estrategias empresariales. Debe tener conocimientos en metodologías de innovación como Design Thinking, Lean CANVAS, PITCH y Lean Startup; segmentación, proyección financiera y marco legal del emprendimiento en Colombia. El profesional debe ser autónomo, proactivo y flexible.	2
Elevator y Tweet Pitch (Comunidad NARP)		Persona con experiencia en docencia universitaria, con conocimientos en el área de emprendimiento: desarrollo de planes de negocio, modelos de negocio y estrategias empresariales. Debe tener conocimientos en metodologías de innovación como Design Thinking, Lean CANVAS, PITCH y Lean Startup; segmentación, proyección financiera y marco legal del emprendimiento en Colombia. El profesional debe ser autónomo, proactivo y flexible.	2

Curso de Marketing	• Formulación y Evaluación de proyectos • Gestión de Proyectos • Finanzas • Gerencia •Innovación y desarrollo de negocios	Persona con experiencia en docencia universitaria, con conocimientos en "Fundamentos de Markentig", áreas administrativas relacionadas con mercadeo, comercialización, comportamiento del consumidor, investigación de mercados, o comunicaciones integradas de mercadeo. Dominio de herramientas pedagógicas, comunicativas y herramientas virtuales de aprendizaje como plataformas LMS. Excelente interacción con los demás, manejar la comunicación asertiva, manejo de nuevas tecnologías, desarrollo de metodologías coherentes a la realidad, adecuada tutoría en modalidad virtual.	2
Curso de ventas	•Gerencia Financiera •Negocios y finanzas internacionales •Gestión de MiPymes •O afines a las anteriores **Nota:** El perfil de cumplir con alguna de las profesiones y alguna de las especializaciones o maestrías anteriormente relacionadas	Persona con experiencia en docencia universitaria, con conocimientos en Marketing y Marketing Digital (Gestión de campañas en redes sociales) no orgánicas, Habilidades en Facebook Ads y Google Ads. Con conocimientos en Métricas digitales, Omnicanalidades, Ventas Digitales, transformación digital. Profesor de Marketing, Habilidades Blandas: Excelente interacción con los demás, comunicación asertiva, manejo de nuevas tecnologías, desarrollo de metodologías coherentes a la realidad, adecuada tutoría en modalidad virtual. Manejo de discursos y técnicas de ventas, canales de ventas físicos y digitales, medios de pagos existentes, Up Seling - Down Seling.	2

El contratista deberá ceñirse a los perfiles acá descritos para el personal asignado y contratado a cada tarea. En lo posible, elegir personas pertenecientes a la comunidad Indígena o NARP, siempre y cuando cumplan con los perfiles requeridos.

Nota 1: El contratista deberá presentar a la supervisión del contrato un listado de hojas de vida con soportes de formación y experiencia, con el fin de ser validados en comité técnico del contrato, para verificar que cumplan con la experiencia exigida.
Nota 2: El contratista deberá solicitarle al postulante certificaciones laborales con número de teléfono y correo en donde se pueda corroborar los datos suministrados, de igual forma la experiencia y conocimientos exigidos para este proceso.
Nota 3: En caso alguno en el que se presenten títulos académicos extranjeros, estos deberán estar debidamente convalidados como según lo dicta la ley.
Nota 4: Se deberá garantizar la cantidad de docentes suficiente para cumplir el cronograma en tiempos y la calidad esperada.

5.1.5.2. Construcción del modelo de negocio y realización de un video donde se dará a conocer al participante en su formación académica y su experiencia en la idea a desarrollar:

Objetivo: Guiar en la elaboración de un video de una duración máxima de 90 segundos (1.5 minutos) en el cual el emprendedor:

- Se presente a si mismo/a y a su equipo.
- Dé a conocer la iniciativa.
- Exponga sus conocimientos técnicos y experiencia en el tema de la iniciativa.
- Describa o muestre el producto o servicio, resaltando el valor agregado y principales características. O los resultados obtenidos hasta ahora con la iniciativa.

Una vez finalizado el entrenamiento en el modelo de Negocio, cada emprendedor entregará el documento denominado *"Modelo de negocio"* y el video de presentación.

- Esta entrega deberá realizarse máximo una (1) semana después de finalizado el último entrenamiento.
- La entrega se realizará a través del medio que se considere viable durante el desarrollo.

Nota 1: El entrenamiento tendrá un enfoque étnico y ancestral de las comunidades (Indígena y NARP), Esto con el fin de que se adapten a los saberes y necesidades de cada comunidad de la forma más optima.
Nota 2: Cada comunidad contara con su propio entrenamiento en modelo de negocio Lean Canvas.

5.1.5.3 Criterios a resaltar en cada línea de emprendimiento:

a. Línea Innovación: Para estas iniciativas se resalta el nivel de la diferenciación y escalabilidad del modelo de negocio, así como la posibilidad de implementarse en el mediano plazo.

CRITERIO
Problema que soluciona
Propuesta de valor
Potencialidad del mercado
Conceptos básicos financieros
Nivel de Invención o Innovación
Preparación Técnica
Avance del Producto / Servicio

Criterios Línea de Innovación

CRITERIO	ASPECTOS PARATENER EN CUENTA
Problema que sesoluciona	¿Qué impacto puede tener la atención de la necesidad sobre la comunidad o su entorno? ¿Es un problema complejo o de bajo grado de complejidad? ¿Surge de unanecesidad propia o identificada en su entorno?
Propuesta de valor	¿Qué tan clara es la Propuesta de Valor y cómo lasolución se relaciona con ella?
Potencialidad delmercado	¿Qué perspectiva tiene la demanda? ¿Cuál es el nivel deaceptación del precio del producto o servicio? ¿Es el canal de distribución adecuado para su mercado o cliente?
Conceptos básicosfinancieros	¿Tiene definidos sus costos? ¿Tiene establecidos susingresos, con un precio de venta claro? ¿Es viable el tamaño de los recursos que requiere invertir?
Nivel de Invención oInnovación	¿Qué tan novedosa es la solución que se plantea? ¿Cuánto podrían demorarse en adquirir los competidoresla Ventaja Injusta? ¿Es Invención o Innovación?
Capacidad Técnica	¿Qué tanto conocimiento, experiencia y formación tieneel emprendedor o equipo para desarrollar el producto? ¿Por sí mismo podría desarrollar el producto? ¿Cuántotiempo requiere para desarrollar el producto o servicio?
Avance del Producto oServicio	¿Qué tanto se tiene del producto o servicio? ¿Se cuentacon un Prototipo? ¿Todavía se evidencia una idea sobrepapel? ¿Es factible desarrollar o alcanzar un Producto oprototipo en el corto plazo (6 a 12 meses)?

b. Línea Oportunidad: Para esta línea, se evalúa en los modelos de negocio, la claridad que muestre el emprendedor respecto a la iniciativa que desea implementar (para empresa nueva o existente), y el impacto en temas de empleo y calidad de vida que pueda generar en su UPZ de influencia y en la localidad.

CRITERIO
Conocimiento Técnico
Avance del Producto / Servicio
Generación de Empleos
Mercado
Valor Agregado / Diferenciación
Problema que soluciona

Criterios línea de oportunidad

CRITERIO	ASPECTOS PARA TENER EN CUENTA
Problema quesoluciona	¿Qué impacto puede tener la atención de la necesidadsobre la comunidad o su entorno? ¿Actualmente se encuentran alternativas para ese problema?

Valor Agregado / Diferenciación	¿Qué aspectos lo hacen diferente respecto a otrasofertas en la ciudad? ¿Qué aspectos propone paradiferenciarse de la competencia? ¿Realiza alguna transformación considerable de la materia prima?
Mercado	¿Qué perspectiva tiene la demanda? ¿Cuál es el nivel de aceptación del precio del producto o servicio? ¿Es elcanal de distribución adecuado para su mercado o cliente?
Generación deEmpleos	¿Cuántos empleos generará? ¿Los empleos son dentrode la misma familia o incluye personal de otras familias?
Conocimiento Técnico	¿Qué tanto conocimiento, experiencia y formación tieneel emprendedor o equipo para desarrollar el producto? ¿Por sí mismo podría desarrollar el producto? ¿Cuántotiempo requiere para desarrollar el producto o servicio?
Avance del Producto oServicio	¿Qué tanto se tiene del producto o servicio? ¿Se cuentacon un Prototipo? ¿Todavía se evidencia una idea sobrepapel? ¿Es factible desarrollar un producto o prototipo en el corto plazo (6 a 12 meses)?

Entregables:

- Listado de asistencias por cada una de las sesiones.
- Grabación de las sesiones virtuales y las presentaciones usadas.
- Presentaciones y material usadas en los cursos.
- Cartilla digital guía para trabajo autónomo de cada emprendedor.
- Video presentación emprendedores.

Nota 1: Se debe procurar que el tutor del entrenamiento Lean Canvas pertenezca a la comunidad Indígena y NARP, respectivamente, siempre y cuando, cumpla con el perfil requerido para el proceso.

5.1.6. Preparación PITCH empresarial (Comunidad NARP):

Los emprendedores pasan a un entrenamiento con el modelo Elevator Pitch y Tweet Pitch. Se debe preparar a los emprendedores en la presentación de su Modelo de Negocio, creando un pitch de máximo 3 minutos.

Se deberá tener una metodología adaptada y fortalecida que permita conocer al emprendedor, su capacidad de expresión, pero más aún, la claridad del modelo de negocio.

- Duración del curso: como mínimo 10 Horas
- Número de grupos: 1
- Emprendimientos por grupo: 18

Esta actividad tiene una duración nominal de una (1) Semana

Entregables:

- Listado de asistencias.
- Grabación de las sesiones virtuales y las presentaciones usadas.
- Presentaciones y material usadas en los cursos.
- Cartilla digital guía para trabajo autónomo de cada emprendedor.

Se espera que el discurso abarque por lo menos los siguientes aspectos en su desarrollo:

- Estructura del pitch.
- Impacto en la forma de presentar, capacidad para llamar la atención.
- Avance del producto o servicio y su potencial de mercado.
- Equipo de trabajo.
- Escalabilidad del modelo.
- Aspectos financieros

Esta actividad tendrá una duración de una (1) semana y la actividad se realizará en salones físicos dispuestos por el Contratista habilitado para poder proyectar diapositivas.

Nota: Se debe procurar que el tutor del entrenamiento PITCH pertenezca a la comunidad NARP, siempre y cuando, cumpla con el perfil requerido para el proceso.
Nota: De considerarse pertinente, se concertará con el operador para la realización de este entrenamiento de forma presencial o virtual en su totalidad.

Entregables:

- Grabaciones de los pitches.
- Presentaciones (Diapositivas si se usaron en cada caso) en formato PDF.
- Cronograma y validación de la asistencia al pitch (registros de asistencia).
- Registro fotográfico.

5.1.6.1. 26 visitas de verificación, a los 21 emprendimientos beneficiados (8 Indígenas y 13 NARP) y 5 provisionales (NARP)

Estas visitas se realizarán con el fin de realizar verificación del lugar de residencia y desarrollo de la actividad productiva (Localidad de Usaquén) e información de los documentos adjuntos a la postulación. **Dicha visita se debe hacer sin previo aviso.**

Entregables:

- Registro fotográfico.
- Valoración de la visita realizada (formulario – acta de visita).
- Carpeta de cada emprendimiento que contenga:
  - ✓ Informe de evaluación del Plan de negocios (Lean Canvas)
  - ✓ Informe de evaluación del Elevator Pitch y tweet pitch
  - ✓ Valoración de la visita realizada
- Listado de los 21 beneficiarios.

Nota 1: Se deben entregar en digital.
Nota 2: las 5 visitas provisionales que se realizaran se harán con el fin garantizar los 13 beneficiados NARP, dado el caso en el que desista o no cumpla con el proceso, algún(os) de los seleccionados.

5.1.7. Asesoría y acompañamiento en el plan de inversión a las 21 iniciativas:

Acompañamiento base para el emprendedor, cuyo principal objetivo es la elaboración de un plan de inversión que responda a las necesidades de sostenimiento o crecimiento de la iniciativa o emprendimiento. Cada plan de inversión será mandatorio, ya que el emprendedor podrá invertir los recursos única y exclusivamente en aquellos insumos o ítems aprobados en dicho documento.

Esta actividad será liderada por el equipo de profesionales transversales y el profesional financiero. Además, este proceso debe tener participación de los docentes en modelo de negocio, persona auxiliar financiera y de compras y asesor estratégico cuando se requiera. El plan de inversión debe regirse a los rubros financiables que se encuentran en el componente número Nueve de este documento. Se establecerá un calendario el cual determinará los momentos y fechas para las diferentes etapas de la ejecución de los recursos.

Cada plan de inversiones será aprobado por un comité financiero conformado por:
- Profesional Financiero
- Delegado del Fondo de Desarrollo Local de Usaquen del proyecto de Reactivación económica
- Líder de proyecto o Persona directora ejecutiva del proyecto (con un solo voto).

El operador definirá el formato a utilizar en el comité técnico del contrato.

6. COMPONENTE II - FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES:

6.1. Diagnóstico y acompañamiento de los emprendimientos

Para la etapa diagnóstico y preparación se deberá contar con capacidades y experiencia para el acompañamiento en diferentes sectores económicos dado que las iniciativas parten de un estado de Ideación y se busca que durante el acompañamiento alcance un prototipo desarrollado y validado, o incluso, llegar a tener el producto/servicio terminado, generando ventas o listos para ser comercializados.

Esta actividad consta de varias tareas que se desglosan a continuación y tiene una duración de como mínimo doce (8) semanas

6.1.1. Mapeo Empresarial Inicial de las ideas:

Profesionales transversales que cumplan el rol de tutores para el acompañamiento a los grupos de emprendedores, su función es dar guía y resolver inquietudes con respecto a los cursos que se van a desarrollar y en general del proceso, también orientar hacia la bancarización para que a la hora de generar el desembolso del capital semilla, todos cuenten con su cuenta de ahorros propia.
Estos profesionales deberán asistir a todas las sesiones virtuales y presenciales de su grupo de emprendedores, tomar la asistencia y registro fotográfico del mismo.
Igualmente, deben acompañar el diagnóstico de entrada que se realiza también para obtener y valorar el avance de las iniciativas, y así mismo dar indicaciones al emprendedor sobre los aspectos en los cuales se debe enfocar cuando la etapa diagnóstico y preparación finalice.

Entregables:

- Reporte de bancarización de su grupo de emprendedores
- Mapeo / Diagnóstico empresarial por cada iniciativa.
- Plan de acción por cada iniciativa.
- Listas de asistencia
- Registros fotográficos

Nota: Se debe procurar que el Profesional transversal, quien lidera este proceso pertenezca a la comunidad Indígena y NARP, respectivamente, siempre y cuando, cumpla con el perfil requerido para el proceso.

6.1.2. Elaboración de planes de inversión

Acompañamiento base para el emprendedor, cuyo principal objetivo es la elaboración del modelo de negocio durante el proceso de diagnóstico y preparación, generando oportunidades de acercamiento a potenciales clientes, proveedores y apoyando el desarrollo de las consultorías especializadas.

Entregables:

- Plan de inversión de cada emprendimiento
- Cotizaciones entregadas por los emprendedores que justifican los montos expuestos en el plan de inversión.

6.1.3. Validación de planes de inversión

Validación: Siendo emprendimientos en etapa de ideación, prototipo o de reciente creación, es pertinente que en una primera fase del acompañamiento se continúe con el proceso de validación de la idea de negocio, pues si bien en la fase de concurso se realizan actividades relacionadas por parte del participante, un acompañamiento y guía al respecto se considera necesaria para la consolidación de su idea.

Aquí, el foco es, por tanto, conocer el modelo de negocio del emprendedor, el diagnóstico y el estado de la idea y con base en ello gestionar espacios, contactos, proveedores y demás, que permitan culminar un producto o servicio mínimo viable final.

Planeación: Definido un producto o servicio aceptado por el mercado, es importante entonces estructurar el andamio adecuado para la empresa, estableciendo su plan de trabajo y horizonte empresarial y con ello tener un camino a seguir, aunque termine su proceso en Capital Semilla.

En esta fase, se busca generar un plan y avanzar en su ejecución, será el emprendedor quien lo ejecute en gran medida, una vez finalizado el acompañamiento. Este plan de trabajo abarca las áreas organizacionales, financiera, mercadeo y ventas, operativo, legal y gestión humana según las necesidades de cada iniciativa.

Entregables:

- Planeación de cada iniciativa.
- Avances en el Producto Mínimo Viable.
- Actas de Asesoría.
- Registro Fotográfico.
- Informe general por cada iniciativa acompañada.

6.2. Formación inicial, fortalecimiento comercial.

6.2.1. Asistencia y aprobación del curso de Mercadeo

Curso de educación no formal para los emprendedores, impartido de manera virtual. Debe cubrir las temáticas: Producto, precio, plaza, promoción (4Ps). Comercio digital y venta por redes sociales (E-commerce), Y conceptos prácticos de marketing.
Diligenciamiento de "matriz diseño de marca" Tabla de parámetros de diseño" elaborada y estipulada por un profesional de diseño, que recopile los datos básicos de cada emprendimiento, la cual servirá de insumo para la elaboración y creación de marca en la asesoría profesional en diseño.

Duración: como mínimo 4 clases virtuales de 2 horas cada una.

Educación informal: Cursos con metodología virtual y/o presencial que tengan una duración máxima de ciento sesenta (160) horas con expedición de una constancia de asistencia.

Nota: De considerarse pertinente, se concertará con el operador para la realización de este curso de forma presencial o virtual en su totalidad.

Entregables:

- Grabación de las sesiones virtuales y las presentaciones usadas.
- Registro Fotográfico.
- Hasta 21 planes comerciales básicos.
- "Tabla de parámetros de diseño" elaborada y estipulada por un profesional de diseño, que recopile los datos básicos de cada emprendimiento, la cual servirá de insumo para la elaboración y creación de marca en la asesoría profesional en diseño.
- Listados de asistencia.

Nota 1: El entrenamiento tendrá un enfoque étnico y ancestral de las comunidades (Indígena y NARP), Esto con el fin de que se adapten a los saberes y necesidades de cada comunidad de la forma más optima.
Nota 2: Cada comunidad contara con su propio curso de mercadeo (2 en total).
Nota 3: Se debe procurar que el profesional que dicte los cursos de mercadeo pertenezca a la comunidad Indígena y NARP, respectivamente, siempre y cuando, cumpla con el perfil requerido para el proceso.

6.2.2. Asistencia y aprobación del curso de Formación en Ventas Presenciales y Virtuales.

Curso de educación no formal para los emprendedores, impartido de manera virtual. Debe cubrir las temáticas: Discursos y técnicas de ventas, canales de ventas físicos y digitales, medios de pagos existentes. Up Seling - Down Seling. Además, se realizará una jornada de clínica de ventas o similar.

Duración: como mínimo 4 clases virtuales de 2 horas cada una.

Educación informal: Cursos con metodología virtual y/o presencial que tengan una duración máxima de ciento sesenta (160) horas con expedición de una constancia de asistencia.

Nota: De considerarse pertinente, se concertará con el operador para la realización de este curso de forma presencial o virtual en su totalidad.

Entregables:

- Grabación de las sesiones virtuales y las presentaciones usadas.
- Registro Fotográfico.
- Listados de asistencia.

Nota 1: El entrenamiento tendrá un enfoque étnico y ancestral de las comunidades (Indígena y NARP), Esto con el fin de que se adapten a los saberes y necesidades de cada comunidad de la forma más optima.
Nota 2: Cada comunidad contara con su propio curso de ventas (2 en total)
Nota 3: Se debe procurar que el profesional que dicte los cursos de mercadeo pertenezca a la comunidad Indígena y NARP, respectivamente, siempre y cuando, cumpla con el perfil requerido para el proceso.

6.3. Asesorías especializadas:

6.3.1. Acompañamiento especializado en gestión financiera.

Este profesional apoyará la gestión logística y capacitación relacionada con el proceso de compras a los 21 beneficiarios de Capital Semilla. Hará Seguimiento a los procesos de inversión de capital de los emprendedores, formatos, planes de inversión, solicitudes de compras aprobadas, montos de inversión y saldos. Revisión de cotizaciones para la aprobación de compras, control y seguimiento de recursos asignados a los ganadores. Guiar en la generación de Informes de disponibilidad de recursos a los emprendedores y generar informes y seguimientos a la ejecución presupuestal del contrato.

Entregables:

- Actas de Asesoría cuando aplique.
- Registro Fotográfico.
- Informes de seguimiento de inversión de recursos para cada emprendimiento.

Nota 1: los profesionales transversales apoyaran al profesional financiero a resolver dudas en acciones como: fuentes de financiación, planeación financiera, sistemas de información financiera, entre otras.
Nota 2: De considerarse pertinente, se concertará con el operador para la realización de esta asesoría de forma presencial o virtual en su totalidad.
Nota 3: Cada comunidad contará con asesoría financiera. Pueden ser dos asesores a medio tiempo, o uno a tiempo completo.

6.3.2. Acompañamiento especializado en procesos de Diseño de Marca:

Se desarrollará con la herramienta "Matriz Diseño de Marca"**.** Este profesional se enfoca en generar y/o mejorar la imagen de la marca para cada iniciativa, lo cual se da a través de asesorías personalizadas y trabajo independiente en diseño, tal que al final se pueda entregar una marca o logo y 2 piezas gráficas más, como tarjetas, pendones, entre otros.

Entregables:

- Actas de Asesoría.
- Registro Fotográfico.
- 1 charla virtual en Creatividad y Marca
- 1 charla virtual en Gestión de Redes Sociales
- Hasta 21 diseños/asesoría de imagen o piezas (editables en programas de diseño).

Nota 1: La "Matriz Diseño de Marca" se deberá establecer al inicio del proceso, en donde se definirán aspectos relevantes para la creación de marca o mejoramiento de esta de cada uno de los emprendimientos.
Nota 2: De considerarse pertinente, se concertará con el operador para la realización de esta asesoría de forma presencial o virtual en su totalidad.
Nota 3: Cada comunidad contará con asesoría en diseño. Cada comunidad tendrá su asesor.

7. COMPONENTE III- CAPITAL SEMILLA

7.1. Entrega de capital semilla a emprendimientos beneficiados.

Previa la verificación de requisitos, bancarización y plan de inversión se realizará la consignación a cada emprendimiento, según la cantidad asignada a cada uno de ellos.

El operador deberá realizar seguimiento a la correcta inversión de los recursos y verificación de soportes.

DISTRIBUCION CAPITAL SEMILLA			
Comunidad	**Beneficiarios**	**Monto a Entregar**	**Total**
Indígena	8	$ 8,080,165	$ 64,641,320
NARP	10	$ 3,100,000	$ 31,000,000
	3	$ 8,200,000	$ 24,600,000

Nota 1: Para el caso de la comunidad indígena, el recurso asignado será para cada uno de los pueblos (8) y de forma concertada los pueblos ejecutaran su plan de inversión aprobado previamente.
Nota 2: Para la entrega de los recursos a la comunidad NARP, se entregarán a 10 beneficiarios emprendedores la suma de $3.100.000 a cada uno, y a 3 Microempresarios la suma de $8.200.000.
Nota 3: Este proceso tendrá ejecución presupuestal completa, en caso de recibir propuestas económicas por un valor menor al presupuesto oficial. La diferencia entre lo ofertado y el presupuesto oficial será entregado en capital semilla con una distribución equitativa entre los emprendimientos de ambas comunidades Indígena y NARP.

7.1.2. Guía de inversión y compra

Para esto se debe conformar un comité financiero para validar cada plan de inversión y las compras a realizar. Este comité estará compuesto por lo menos de: El profesional financiero, el líder del proyecto o el director ejecutivo, y un representante del Fondo de Desarrollo Local.

Este comité deberá informar de manera continua los avances, seguimiento y novedades de los recursos asignados a cada emprendimiento a la supervisión del contrato, o si se requiere al comité técnico del contrato.

Nota: Los casos particulares en que este comité no pueda tomar una decisión, deberá llevarlo a un Comité Técnico del contrato.

Se contará con una Guía de Inversión y Compras, que será informada a cada beneficiado, en ella además se definen los rubros permitidos y restringidos para invertir, así como los montos límites para algunos rubros, como es el caso de sitios web, publicidad en redes y piezas publicitarias entre otros; y se aclaran los procesos para compras a realizarse por Internet.

7.1.3. Carta de compromiso

Cada emprendedor ganador se comprometerá a través de una carta firmada a invertir los recursos entregados en la adquisición de los productos, maquinarias, materias primas, etc., aprobadas en el plan de inversión.
El objetivo de la entrega de capital semilla es brindar recursos a los emprendedores, que ayuden a retomar o mantener sus actividades, protegiendo y generando empleo y tejido empresarial en la localidad. Podrá ser utilizado para resolver las necesidades más apremiantes de la empresa o emprendimiento, como capital de trabajo y nómina o trámites. Esto estará ligado a la firma de una carta de compromiso en la cual se estipula el cumplimiento de:

- Asistencia a los cursos y asesorías para el fortalecimiento
- Entrega de actividades y avances de cada curso, solicitado por los tutores.
- Entrega de cotizaciones que soportan el plan de inversión. (aprobadas)
- Entrega de soportes del uso de los recursos. (facturas de compra)
- Los tiempos, condiciones y mecanismo de validación sobre la inversión de recursos.
- Respetar y tratar con educación a todas las personas que participen en la ejecución del proceso.
- Leer la Reglamentación de cumplimiento y sanciones del proceso en general.

7.1.6. Desembolso (Bancarización)

El desembolso del capital semilla se hará únicamente en la cuenta de ahorros (cuentas o billeteras virtuales) o corriente, otro tipo de cuentas creadas o suministradas por el emprendedor estarán sujetas a la verificación y aprobación del comité financiero, estas deben figurar a nombre propio o del emprendimiento.

7.1.7. Reglamentación de cumplimiento y sanciones.

Los emprendedores tendrán plena claridad de las consecuencias legales y financieras en las que podrían incurrir al momento de incumplir el reglamento o al destinar los recursos asignados a otras actividades o fines.

Compromisos:

- Disponer de mínimo 6 horas a la semana para participar en las sesiones de fortalecimiento y cumplir con el desarrollo de las actividades de estas.
- Quien tomará el componente de capacitación será el líder del proyecto o un socio delegado que hayan sido relacionado en el formulario como suplente para la capacitación.
- Asistir puntualmente a todas las sesiones de fortalecimiento y respetar las fechas y horarios programados.
- Asistir a las sesiones de acompañamiento aportando saberes y disposición con el fin de generar competencias técnicas, administrativas y financieras que me permitan gestionar de manera adecuada el emprendimiento.
- Brindar información veraz y oportuna sobre el emprendimiento para el diagnóstico y construcción del plan de inversión.
- Poner en práctica los conocimientos y habilidades adquiridos en el proceso de implementación, para alcanzar los logros esperados del emprendimiento.
- Entregar información y soportes verídicos que den cuenta del valor de los rubros que se incluyan en el Plan de Inversión, asociado al proceso de capital semilla.
- Destinar los recursos del capital semilla para el fortalecimiento y crecimiento del emprendimiento con el que fue seleccionado.
- Destinar los recursos del capital semilla en los rubros y valores que especifique en el Plan de Inversión.
- Entregar los soportes documentales del uso de los recursos del capital semilla, conforme los rubros y valores establecidos en el plan de Inversión.
- Firmar las listas de asistencia de los cursos de fortalecimiento.

- Cumplir con los plazos indicados por el programa para la entrega de los soportes y demás documentos requeridos para el proceso de capital semilla.
- Firmar las listas de asistencia y/o documentos de soporte de las sesiones de acompañamiento recibidas.
- Comunicar oportunamente cualquier situación o razón de fuerza mayor que me impida finalizar el proceso.
- Asumir plena responsabilidad por el incumplimiento, inasistencia o inconstancia con las responsabilidades y tareas del programa.

Términos y Condiciones (sugeridas)

El contratista deberá hacer firmar una carta que contenga los términos y condiciones del programa y capital semilla, así como declaración juramentada, en donde sugerimos se agreguen lo siguiente:

- Que conozco y entiendo todos los compromisos y condiciones para participar en el proceso de fortalecimiento y capital semilla.
- Que la documentación de soporte que he aportado para validar el cumplimiento de los requisitos de ingreso al proceso de fortalecimiento y capital semilla es verídica.
- Que conozco y acepto que la etapa de desembolso del proceso de fortalecimiento y capital semilla se realizará en un único pago al finalizar las etapas de fortalecimiento y asesorías.
- Que entiendo y acepto que para la transferencia de los recursos se solicitará los documentos de soporte del plan de inversión y se realizará a través de la cuenta de ahorros o corriente del emprendedor o emprendimiento.
- Que conozco y acepto que, la transferencia del 100% de los recursos de capital semilla que se entregan están sujetos a la finalización de la totalidad del proceso de acompañamiento.
- Que conozco y acepto que, los recursos que se entregan en el marco del proceso de fortalecimiento y capital semilla sólo podrán ser utilizados en los rubros definidos en este documento o aquellos aprobados por el comité técnico.
- Que en cumplimiento de las disposiciones de la Ley 1581 de 2012 y del Decreto reglamentario 1377 de 2013 que desarrollan el derecho de habeas data, solicitamos su autorización para que el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén, en calidad de responsable del Tratamiento pueda recopilar, almacenar, archivar, copiar, analizar, usar y consultar los datos que se suministraron en el proceso de inscripción y desarrollo de este. Estos datos serán recolectados por el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén con fines relacionados con su misión y el ejercicio de sus actividades.

Nota: El contenido de la carta de compromiso y documentos soporte para la entrega del capital semilla y en lo referente a las implicaciones legales y financieras del incumplimiento de los compromisos y obligaciones adquiridas en el marco de este proceso, serán redactadas en conjunto con el área jurídica del contratista y la del Fondo de Desarrollo Local.

Constitución Póliza de cumplimiento: El representante de la iniciativa deberá constituir póliza de cumplimiento de disposiciones legales constituida a favor del Fondo de Desarrollo Local, en una compañía de seguros legalmente establecida en Colombia, que ampare el riesgo por el treinta por ciento (30%) del valor total del capital semilla, con una vigencia igual a la fecha límite de ejecución del programa y cuatro (4) meses más contados a partir de la constitución de ésta.

8. SEGUIMIENTO A LA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS (APOYO A LA SUPERVISIÓN)

Seguimiento al uso de los recursos: se solicitarán las evidencias necesarias para verificar que los recursos han sido invertidos de acuerdo con lo establecido y acordado en el plan de inversión. Una vez desembolsado el incentivo, se realizará seguimiento por medio de las facturas en donde se verificará lo aprobado en el plan de inversión y que concuerde con la compra realizada.

Esto permitirá hacer seguimiento a lo definido en el plan de inversión, y el beneficiario se compromete a entregar soportes como cotizaciones, facturas de compra de las adquisiciones realizadas en el rubro de capital de trabajo, evidencias del pago realizado al espacio de comercialización y registros fotográficos.

Es indispensable, que el soporte del pago que se presente como soporte de las inversiones corresponda a los lineamientos fijados por la DIAN y evidencie el nombre del beneficiario del programa, en ninguna circunstancia serán válidos soportes a nombre de terceros.

Nota: En caso de fallecimiento del beneficiario, los familiares o quien conozca del hecho, deberán en un plazo no mayor a 10 días hábiles, a partir de la fecha del certificado de defunción, informar al Fondo de Desarrollo Local de Usaquén. para lo de su competencia.

Si un familiar desea continuar con el emprendimiento y se hace cargo de él, este continuará con los beneficios y responsabilidades del programa, haciendo el cambio del nombre de la persona que seguirá responsable del emprendimiento frente al operador del programa y demostrando la continuidad del negocio. Si ninguna de las personas miembros de la familia desea continuar con el emprendimiento y el recurso ha sido entregado a la persona fallecida, toda responsabilidad sobre el mismo fenece con él. Pero si el recurso no ha sido entregado a la persona fallecida, y ningún familiar continúa con el emprendimiento o no desea ser participe del beneficio económico, el cupo se otorgará a otra persona inscrita que cumpla con los requisitos y que se encuentre en el siguiente orden de elegibilidad. En el caso que el emprendedor no presente los soportes de uso del capital, no sea localizable después de recibido el incentivo o no permanezca en el programa, deberá reembolsar la totalidad de la capitalización entregada por valor asignado en su totalidad, dentro los 10 días hábiles siguientes a la comunicación enviada por el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.

En el caso que el emprendedor no presente los soportes de uso del capital, no sea localizable después de recibido el incentivo o no permanezca en el programa, deberá reembolsar la totalidad del monto entregado, dentro los 10 días hábiles siguientes a la comunicación enviada por el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.

Si esto no se produce dentro del término aquí establecido, se deberá realizar el procedimiento aplicable a la materia para la protección y devolución de los recursos públicos, sin perjuicio de las compulsas necesarias al ente de investigación competente, previo análisis de su pertinencia y conducencia.

Nota: en todo caso antes de tomar cualquier decisión posterior a la notificación del fallecimiento del beneficiario, se deberá convocar a comité técnico del convenio, solicitando acompañamiento jurídico para la validación de las decisiones a tomar.

9. RUBROS FINANCIABLES Y NO FINANCIABLES:

- Los soportes y medios de verificación se definirán en comité técnicos.

9.1. Rubros financiables:

- Pago de espacios de comercialización: Pago de lugares temporales y derechos de participación en ferias, eventos comerciales y otros espacios de exposición de productos que aporten al emprendedor en la comercialización de sus productos o servicios.

Nota: Este rubro no incluye el pago de arrendamiento de vivienda para el beneficiario o de terceros, aunque en ellos se realice la actividad económica.

- Capital de trabajo: Compra de materiales, materias primas, insumos y equipos que se encuentren relacionados directamente a las actividades del emprendimiento.

- Pago de nómina: Pago de salarios u honorarios. Para el caso de los salarios se incluyen los costos derivados de la contratación como el pago de seguridad social y parafiscales.

Nota: El pago de nómina solo será habilitado para beneficiarios que reciban más de $ 8.000.000 COP como capital semilla, y que tengan como mínimo 2 empleados contratados.

9.2. Rubros no financiables

- Productos perecederos.

- Compra de bienes muebles: joyas, obras de arte, vehículos, motos.
- Compra de bienes inmuebles; bodegas, casas, apartamentos.
- Arrendamiento de vivienda.
- Adecuaciones o remodelaciones de cualquier tipo de bienes inmuebles, que no conformen el proceso de dotación técnica y que no sean indispensables para el desarrollo del negocio
- Estudios de factibilidad de proyectos (consultorías, asesoría jurídica, financiera, etc.).
- Adquisición de vehículos automotores.
- Pagos de pasivos, deudas o de dividendos.
- Pago de impuestos públicos
- Recuperaciones de capital.
- Compra de acciones, derechos de empresas, bonos y otros valores mobiliarios.
- Pago de regalías, impuestos causados, aportes parafiscales diferentes a los relacionados con nómina
- Formación académica.
- Gastos de viaje y desplazamiento
- Cigarrillos, cigarrillos electrónicos, vapeadores.
- Bebidas alcohólicas.
- Estupefacientes y demás drogas ilícitas.
- Juegos de azar.

11. RECURSOS REQUERIDOS

11.1 Recursos Humanos Habilitantes

El direccionamiento y la gestión administrativa del contrato tendrán un equipo base mínimo para el desarrollo y ejecución de los componentes descritos.

Los oferentes deberán allegar con su oferta la carta de compromiso, en la que se comprometa a vincular para la ejecución del contrato los perfiles que se relacionarán a continuación.

Este equipo base se conformará así:

CARGO	TOTAL	PERFILES PROFESIONALES Y ESPECIALIZACIONES	AÑOS DE EXPERIENCIA	CONOCIMIENTOS RELACIONADOS	ACTIVIDADES
Persona Líder de Proyecto	1	Profesional en: • Administración de empresas • Economía • Ingeniería Industrial • Ingeniería Financiera • Ingeniera de Producción • Negocios Internacionales • Sociología • Administración Pública • Contaduría. O afines. **Postgrado en:** • Gerencia Proyectos • Formulación y Evaluación de proyectos • Gestión de Proyectos • Finanzas • Gerencia O afines.	3 años como mínimo en dirección de proyectos similares	Proyectos de emprendimiento, acompañamiento empresarial, gestión administrativa y de equipos. Experiencia relacionada en la coordinación de proyectos en programas de emprendimiento y desarrollo empresarial. Experiencia en coordinación de equipos de trabajo y logística.	• Preparar y elaborar informes desde la parte técnica para el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén y la supervisión del contrato. • Planear y ejecutar las actividades de la convocatoria acordes con la propuesta y el cronograma. • Planear, ejecutar y apoyar las actividades del componente de Fortalecimiento acordes con la propuesta y el cronograma; así como llevar a cabo el seguimiento y velar por la calidad de la ejecución. • Coordinar los aspectos técnicos y logísticos del concurso y los componentes de fortalecimiento. • Realizar seguimiento y control al cronograma. • Realizar seguimiento a cada uno de los entregables planteados en el contrato y realizar los ajustes pertinentes. • Participar en los comités técnicos del contrato presentando resultados, dificultades etc. • Realizar propuestas para el mejoramiento del proyecto, en sus procesos y procedimientos. • Apoyar en la preparación de los informes mensuales y finales de ejecución presupuestal. • Realizar seguimiento de gestión de desempeño a los Profesionales Empresariales y el equipo base del contrato. • Velar por la adecuada inversión del incentivo económico que reciben los emprendedores llevando a cabo y apoyando el proceso de compras. • Todas aquellas que surjan del proceso normal de la ejecución del concurso.
Persona auxiliar financiera y de compras	1	Técnico en carreras: • Económicas • Administrativas • Contables • Financieras	Mayor a un año	Soporte administrativo, gestión de compras y administración de capital, Procesos contables, manejo de presupuesto, servicio al cliente.	• Apoyar y retroalimentar la elaboración de la base datos de los proveedores. • Apoyar la gestión y logística relacionada al proceso de compras y el contrato en general cuando aplique. • Gestión documental y apoyo en la elaboración del archivo del contrato, tanto físico como digital. • Apoyar la gestión y logística necesarias para la capacitación en compras a los ganadores de capital semilla cuando aplique. • Desarrollar las actividades relacionadas y de apoyo para la autorización de los planes de Inversión de los ganadores. • Gestionar, apoyar y realizar autorización de los formatos, agendar citas, enviar comunicados y demás que aseguren el adecuado desarrollo del proceso de compras cuando aplique. • Recepción de facturas, proformas, cotizaciones y gestionar la radicación de estas. • Legalizar facturas originales en contabilidad cuando aplique. • Apoyar la elaboración, escáner de soportes, firma y archivo de las actas de entrega de bienes y servicios a los emprendedores cuando aplique. • Todas aquellas que sean necesarias para el adecuado desarrollo y gestión del contrato

El contratista deberá ceñirse a los perfiles acá descritos para el personal asignado y contratado a cada tarea. En lo posible, elegir personas pertenecientes a la comunidad Indígena o NARP, siempre y cuando cumplan con los perfiles requeridos.

Nota 1: El contratista deberá presentar a la supervisión del contrato un listado de hojas de vida, con el fin de ser validados en comité técnico del contrato, para verificar que cumplan con la experiencia exigida.

Nota 2: El contratista deberá solicitarle al postulante certificaciones laborales con número de teléfono y correo en donde se pueda corroborar los datos suministrados, de igual forma la experiencia y conocimientos exigidos para este proceso, según de indica en el estudio previo.

Nota 3: En caso alguno en el que se presenten títulos académicos extranjeros, estos deberán estar debidamente convalidados como según lo dicta la ley.

11.2 Otros recursos requeridos:

Equipos, insumos y dotaciones:

Durante la ejecución del contrato el operador deberá contar con los equipos necesarios para el desarrollo de las actividades en cada uno de los componentes y líneas de trabajo para el logro de los objetivos propuestos, por ejemplo, equipos de cómputo (video Beam, computadores, tablets), salones que cuenten con (sillas, mesas, tablero acrílico o panel para proyección, sonido), energía, espacios para el equipo de trabajo, etc.

Los salones deberán cumplir mínimo con:

- La superficie mínima de un salón será de 12 metros cuadrados, es decir, por cada alumno .90 metros cuadrados de espacio, considerando también el espacio para el maestro.
- Las aulas tendrán visibilidad adecuada y el mobiliario y equipo deberá adaptarse a la talla y necesidades del educando
- La altura de las aulas será siempre de 2.70 m.

Plataforma web:

Se deberá contar con una plataforma virtual robusta que permita grabar las sesiones y desarrollarlas de manera satisfactoria como sigue:

- Portal o sistema web que permita dar clases en vivo y asesorías, compartir pantalla, presentar video de los estudiantes, y generar conversaciones por chat y voz. Deberá además poder grabar las sesiones.
- Se deberá contar con un sistema de almacenamiento en la nube con suficiente espacio y seguridad informática para almacenar la información generada en el proceso.

a. Recurso humano:

El contratista para la primera fase deberá contar con el recurso humano necesario y con perfil profesional requerido, idóneo, durante todo el tiempo de ejecución de este, adicionalmente para la segunda fase el contratista deberá contar con un recurso humano adicional para el buen desarrollo del contrato este personal deberá también contar con un perfil profesional requerido e idóneo según el desarrollo del cronograma.

Nota: Se debe procurar que los profesionales que se contraten para el proceso pertenezcan a la comunidad Indígena y NARP, respectivamente, siempre y cuando cumpla con el perfil requerido para el proceso.

Recurso humano durante ejecución del contrato:

CARGO	TOTAL	PERFILES PROFESIONALES Y ESPECIALIZACIONES	AÑOS DE EXPERIENCIA	CONOCIMIENTOS RELACIONADOS	ACTIVIDADES
Profesional Transversal (Gestores)	2	• Administración de empresas • Economía • Contaduría • Ingeniería Industrial • Ingeniería Financiera • Ingeniería de Producción • Ingeniería de agroindustrial • Ingeniería de alimentos • Negocios Internacionales	3	Gestión administrativa de proyectos, acompañamiento empresarial, logística, procesos de emprendimiento, acompañamiento empresarial	Profesionales que cumplan el rol de tutores para el acompañamiento a los grupos de emprendedores, su función es dar guía y resolver inquietudes con respecto a los cursos que se van a desarrollar y en general del proceso, también asistir a todas las sesiones virtuales y presenciales de su grupo de emprendedores. Del mismo modo deberán cumplir con las siguientes actividades: • Tomar la asistencia y registro fotográfico del mismo. • Orientar hacia la bancarización para que a la hora de generar el desembolso del capital semilla, todos cuenten con su cuenta de ahorros propia. • Apoyar la planeación y ejecución de las actividades del proyecto acorde con la propuesta y el cronograma. • Apoyar el seguimiento y velar por la calidad de la ejecución del proyecto. • Apoyar los aspectos técnicos y logísticos del proyecto. • Realizar seguimiento a cada uno de los entregables planteados en el contrato y realizar los ajustes pertinentes. • Participar en los comités técnicos del contrato cuando sea necesario. • Velar por la adecuada inversión del incentivo económico que reciben los emprendedores llevando a cabo y apoyando el proceso de compras. • Todas aquellas que surjan del proceso normal de la ejecución de la convocatoria. • Las demás actividades que le asigne el coordinador o dirección del contrato. • Realizar el Mapeo Empresarial en el cual se presente la situación actual de las iniciativas, con los respectivos análisis, datos y cifras requeridas. • Diseñar, verificar y aplicar las herramientas metodológicas para la intervención. • Realizar acompañamiento a los emprendedores ganadores de en las áreas de intervención establecidas según el plan de acción o en el componente de fortalecimiento. • Asesorar mensualmente a los emprendedores en sus unidades productivas • Realizar y presentar las actas físicas debidamente diligenciadas, como resultados de las asesorías a los emprendedores. También, registrar en el formato correspondiente las horas de investigación realizadas para cada unidad productiva en pro de un mejor impacto en el desempeño de esta • Apoyar puntualmente el acompañamiento de otras iniciativas diferentes a las asignadas, cuando así se requiera. • Realizar los cambios y ajustes a los informes según las observaciones realizadas por la coordinación. • Apoyar en la convocatoria de los emprendedores cuando se requiera para actividades transversales del acompañamiento. • Garantizar que cada unidad productiva acompañada culmine el Acompañamiento con una planeación estratégica definida. • Realizar seguimiento y acompañar las asesorías especializadas definidas en el programa. • Acompañar y apoyar el proceso de gestión de compra de insumos, equipos y demás relacionados en el plan de inversión y acorde a las políticas establecidas para la inversión del premio entregado al emprendedor • Preparar y elaborar informes de la gestión realizada. Reporte de intervención semanal, consolidado mensual o cuando se requiera.

Profesional de diseño	2	• Diseño gráfico. • Comunicación	2	Diseño de marca, redes sociales, Ilustrador, Photoshop, Ilustrator, CorelDraw	Este profesional se enfoca en generar o mejorar la imagen de la marca para cada iniciativa, lo cual se da a través de la "matriz diseño de marca" y asesorías personalizadas y trabajo independiente en diseño, tal que al final se pueda entregar una marca o logo y 2 piezas gráficas más, como tarjetas, pendones, brochure entre otros. • Realizar acompañamiento y asesorías a los emprendedores ganadores "Yo emprendo Usaquén 2022-Programa de fortalecimiento de capacidades y capital semilla para emprendedores y emprendedoras de Usaquén" en términos de innovación, creación y diseño de imagen corporativa. • Preparar y elaborar informes de la gestión realizada. Reporte de intervención semanal, consolidado mensual o cuando se requiera. • Realizar seguimiento a cada uno de los entregables planteados en el contrato y realizar los ajustes pertinentes. • Velar por la adecuada ejecución del proyecto, el cumplimiento del cronograma establecido, las actividades programadas y la calidad del proceso en cada una de sus etapas.
Profesional Financiero	2	**PROFESIÓN:** • Administración Empresas • Ingeniería financiera • Contaduría • Economía • Finanzas **ESPECIALIZACIONES y/o MAESTRIAS** • Innovación y desarrollo de negocios • Gerencia Financiera • Negocios y finanzas internacionales • Gestión de MiPymes • afines a las anteriores • Nota: El perfil de cumplir con alguna de las profesiones y especializaciones anteriormente relacionadas	2	Gestión administrativa de proyectos, procesos de compra, gestión contable, presupuestos.	Este profesional resolverá dudas en acciones como: fuentes de financiación, planeación financiera, sistemas de información financiera, entre otras. Apoyar la gestión logística relacionada con el proceso de compras • Gestionar y apoyar la capacitación en compras a los 82 ganadores de Capital Semilla • Seguimiento a los procesos de inversión de capital de los emprendedores, formatos, planes de inversión, solicitudes de compras aprobadas, montos de inversión y saldos. • Revisión de cotizaciones para la aprobación de compras • Control y seguimiento de recursos asignados a los ganadores. • Generar Informes de disponibilidad de recursos para los emprendedores. • Generar informes y seguimientos a la ejecución presupuestal del contrato

El contratista deberá ceñirse a los perfiles acá descritos para el personal asignado y contratado a cada tarea. En lo posible, elegir personas pertenecientes a la comunidad Indígena o NARP, siempre y cuando cumplan con los perfiles requeridos.

Nota 1: El contratista deberá presentar a la supervisión del contrato un listado de hojas de vida, con el fin de ser validados en comité técnico del contrato, para verificar que cumplan con la experiencia exigida.
Nota 2: El contratista deberá solicitarle al postulante certificaciones laborales con número de teléfono y correo en donde se pueda corroborar los datos suministrados, de igual forma la experiencia y conocimientos exigidos para este proceso.
Nota 3: En caso alguno en el que se presenten títulos académicos extranjeros, estos deberán estar debidamente convalidados como según lo dicta la ley.

Equipos, insumos y dotaciones:
Durante la ejecución del contrato el operador deberá contar con los equipos necesarios para el desarrollo de las actividades en cada uno de los componentes y líneas de trabajo para el logro de los objetivos propuestos, por ejemplo, equipos de cómputo (video Beam, computadores, tablets), salones que cuenten con (sillas, mesas, tablero acrílico o panel para proyección, sonido), energía, espacios para el equipo de trabajo, etc.

Los salones deberán cumplir mínimo con:

- La superficie mínima de un salón será de 12 metros cuadrados, es decir, por cada alumno .90 metros cuadrados de espacio, considerando también el espacio para el maestro.

- Las aulas tendrán visibilidad adecuada y el mobiliario y equipo deberá adaptarse a la talla y necesidades del educando
- La altura de las aulas será siempre de 2.70 m.

12. CONTINGENCIAS E IMPREVISTOS:

En dado caso que durante la ejecución del contrato se generen situaciones que afecten su debida ejecución el contratista deberá informar a la supervisión o su delegado y convocar de manera inmediata un comité técnico para definir los parámetros o medidas a tomar para continuar el desarrollo adecuado del contrato y sus obligaciones.

Igualmente, si se presenta durante la ejecución del contrato alguna situación que no se encuentre contemplada en el presente documento y requiera validación por parte del Fondo de Desarrollo Local, el contratista deberá siempre informar a la supervisión o su delegado y convocar de manera inmediata un comité técnico.

13. COORDINACIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN:

El comité técnico del contrato se reunirá de manera periódica para evaluar la ejecución del contrato y prever acciones que sean necesarias.
El operador deberá mantener informados a los apoyos a la supervisión de novedades, avances y alertas de la ejecución del contrato.

13.1. Comité técnico y de seguimiento:

Tiene como propósito realizar el direccionamiento, acompañamiento y evaluación de las obligaciones asumidas en todos los documentos que hacen parte integral de este documento, una vez se suscriba el contrato, el comité tendrá la misionalidad de hacer seguimiento periódico de la ejecución de todas las etapas del contrato.

Este comité debe estar conformado por los siguientes integrantes:

1. Alcalde Local o su delegada o delegado y/o apoyo a la supervisión
2. Funcionario o contratista que efectué la representación del proyecto de inversión de reactivación económica o quien se delegue.
3. Delegado del contratista.

A este Comité podrá asistir cualquier persona interesada pero sólo podrán intervenir cuando el Comité lo considere pertinente.
El Comité tendrá las siguientes funciones principales:

- Revisar el avance del contrato y verificar el cumplimiento de las obligaciones contractuales.
- Establecer las directrices que deben observar las partes comprometidas para la ejecución del contrato.
- Tomar medidas correctivas frente a las dificultades que se puedan presentar en la ejecución del contrato.
- Servir como instancia para resolver controversias en tormo al desarrollo del contrato.
- Monitorear la ejecución técnica, jurídica y financiera del contrato
- Revisar las hojas de vida del personal presentado, proponer los territorios, lugares y las acciones de articulación con los procesos y las dinámicas locales y sus actores.
- Orientar al operador sobre aspectos relacionados con las condiciones generales y específicas para la realización de cada uno de los eventos.
- probar o hacer las observaciones respecto de los informes de cada uno de los eventos o actividades, en caso de aprobación la misma se entenderá como el recibo a satisfacción de estos.
- Coordinar y definir los detalles de la metodología técnica a seguir para la ejecución de las actividades del contrato. De todo lo acordado por el comité se dejará constancia en las respectivas actas, las cuales deberán ser elaboradas por el contratista, y ser enviadas a los miembros del comité para su previa aprobación.

Reuniones:

- El comité técnico de seguimiento se reunirá semanalmente en el periodo de ejecución del contrato y hasta su liquidación, y extraordinariamente las veces que sea necesario.
- Cada uno de los integrantes del Comité debe participar en todas las reuniones.

Nota 1: Cada uno de los integrantes del Comité Técnico debe participar en todas las reuniones que se establezcan durante la ejecución del contrato. s las reuniones que se establezcan durante la ejecución del contrato y hasta su liquidación.

Nota 2: En caso de requerirse un comité extraordinario, este debe informarse con un mínimo una (1) hora hábil de anticipación a la fecha de realización y ser incluido dentro del cronograma oficial del proceso.

14. PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA DE LAS ACTIVIDADES

Una vez firmada el acta de liquidación y para iniciar la ejecución del contrato el contratista debe agendar reunión con un plazo no máximo a 8 días hábiles para definir calendario de ejecución de cada una de las etapas descritas en el presente anexo técnico, este cronograma será definido en una o las sesiones que sean necesarias con todos los miembros del comité técnico, de estas reuniones se debe elaborar acta con todas las decisiones tomadas en el comité.

Entregable: El contratista deberá entregar el cronograma de actividades en donde relacione detalladamente la planeación definida en conjunto con el comité técnico para la ejecución de cada uno de los componentes de todas las etapas descritas en el presente anexo técnico, indicando como mínimo: etapa, componente de la etapa, descripción de la actividad, recursos requeridos, equipo humano y responsabilidades del equipo humano (contactos de personal responsable) y fechas de ejecución de cada una de las actividades.

15. FACTOR TÉCNICO DE CALIDAD:

Plataforma web de gestión y organización de la información de la convocatoria

Plataforma web de gestión y organización de la información de la convocatoria, clases virtuales y actividades el contrato: Es de vital importancia contar con un sistema web de gestión de información que permita tramitar de manera eficaz las diferentes actividades y etapas de desarrollo del proyecto. Esto con el fin de conseguir eficacia en el manejo de la información, dejar trazabilidad de las actividades ejecutadas, permitir la consulta de datos y evidencias para validar la correcta ejecución y criterios, y finalmente para generar informes periódicos de información.

- Portal o sistema web **pago o licenciado** con herramienta tipo formulario con por lo menos un año de uso y testeo dónde los ciudadanos puedan postularse al programa, pudiendo dejar sus datos personales, datos sugeridos por el Fondo de desarrollo y que permita adjuntar fotografías y documentos. Este sistema debe almacenar la información de tal manera que permita hacer consulta y clasificación de la misma.
- Portal o sistema web **pago o licenciado** que permita dar clases en vivo y asesorías, compartir pantalla, presentar video de los estudiantes, y generar conversaciones por chat y voz. Deberá además poder grabar las sesiones.
- Debe contemplarse un sistema web o sistema digital **propiedad del oferente** que permita sistematizar las calificaciones de los jurados y valoración de las postulaciones.
- Se deberá contar con un sistema de almacenamiento en la nube **pago o licenciado** con suficiente espacio y seguridad informática para almacenar la información generada en el proceso.

29,5 PUNTOS

El contratista se debe comprometer a disponer para el desarrollo de la ejecución de las actividades del contrato una plataforma o sistema web de manejo de información que permita gestionar, almacenar y consultar la información que contenga como mínimo:

- Ofrecimiento de herramienta web **open source** con herramienta tipo formulario con por lo menos un año de uso y testeo dónde los ciudadanos puedan postularse al programa, pudiendo dejar sus datos personales, datos sugeridos por el Fondo de desarrollo y que permita adjuntar fotografías y documentos. Este sistema debe almacenar la información de tal manera que permita hacer consulta y clasificación de esta.
- Ofrecimiento de herramienta web **open source** que permita dar clases en vivo y asesorías, compartir pantalla, presentar video de los estudiantes, y generar conversaciones por chat y voz. Deberá además poder grabar las sesiones.

- Ofrecimiento de una **herramienta digital** que permita sistematizar las calificaciones de los jurados y valoración de las postulaciones para consulta online.
- Se deberá contar con un sistema de almacenamiento en la nube con suficiente espacio y seguridad informática para almacenar la información generada en el proceso.

15 PUNTOS

El contratista se debe comprometer a disponer para el desarrollo de la ejecución de las actividades del contrato una plataforma o sistema web de manejo de información que permita gestionar, almacenar y consultar la información que contenga como mínimo:

- Ofrecimiento de herramienta web **open source** con herramienta tipo formulario con por lo menos un año de uso y testeo dónde los ciudadanos puedan postularse al programa, pudiendo dejar sus datos personales, datos sugeridos por el Fondo de desarrollo y que permita adjuntar fotografías y documentos. Este sistema debe almacenar la información de tal manera que permita hacer consulta y clasificación de esta.
- Ofrecimiento de herramienta web **open source** que permita dar clases en vivo y asesorías, compartir pantalla, presentar video de los estudiantes, y generar conversaciones por chat y voz. Deberá además poder grabar las sesiones.
- Ofrecimiento de una **herramienta digital** que permita sistematizar las calificaciones de los jurados y valoración de las postulaciones para consulta online.
- Se deberá contar con un sistema de almacenamiento en la nube con suficiente espacio y seguridad informática para almacenar la información generada en el proceso.

16. ÍTEMS CONSUMIBLES POR VALOR ASIGNADO:

De acuerdo con lo establecido en el estudio de mercado serán los siguientes:

Capital Semilla Indígena	Capital semilla para emprendedores.	Previa la verificación de requistos, bancarización y plan de inversión: Realizar la consignacion a cada emprendimiento, segun la cantidad asignada a cada uno de ellos, basado en su plan de inversión. Realziar seguimiento a la correcta inversión de los recursos y verificación de soportes.	Duracion 1 semana	8	$8,080,165	$64,641,319	$ -	$64,641,319
Capital Semilla NARP	Capital semilla para emprendedores.	Previa la verificación de requistos, bancarización y plan de inversión: Realizar la consignacion a cada emprendimiento, segun la cantidad asignada a cada uno de ellos, basado en su plan de inversión. Realizar seguimiento a la correcta inversión de los recursos y verificación de soportes.	Duracion 1 semana	10	$3,100,000.00	$31,000,000	$ -	$31,000,000
				3	$8,200,000.00	$24,600,000	$ -	$24,600,000

Sobre estos ítems se deberán tener en cuenta lo siguiente:
a. Serán ejecutados el 100% del valor en cada uno de los ítems y a esto se le sumará el costo administrativo del proveedor.
b. Estos ítems no cuentan con precio definido por cotización ya que tienen un valor asignado para la ejecución de las actividades.

17. CONFIDENCIALIDAD

El Contratista se obliga a no divulgar la información confidencial a la cual tendrá acceso con ocasión de este contrato, incluida su etapa precontractual, salvo cuando sea necesario suministrarla a los organismos oficiales a efecto de cumplir con el objeto contractual. La obligación de reserva se extiende hasta después de terminado el contrato y subsistirá mientras la información tenga las características para ser considerada secreta.

18. PROPIEDAD INTELECTUAL

La propiedad intelectual y los derechos patrimoniales sobre los estudios, documentos y en general los productos resultantes de la ejecución del presente contrato, quedará en cabeza de los partes, de conformidad con la normativa vigente.

19. INDEMNIDAD

El contratista dará cumplimiento a su deber de mantener la indemnidad del FDLUSA y, por ende, deberá mantener libre de cualquier daño o perjuicio originado en reclamaciones de terceros y que se deriven de sus actuaciones, de las de sus subcontratistas o dependientes al contratista.

20. RECOMENDACIONES GENERALES AL CONTRATISTA

1. Garantizar la permanencia durante la ejecución del contrato del recurso humano solicitado, comprometiéndose a reemplazar a quienes se retiren de sus cargos con los mismos perfiles.
2. Socializar el cronograma de actividades y plan de trabajo a ejecutar durante la duración del contrato con los responsables por parte del Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.
3. Socializar con los participantes del proceso, el cronograma de trabajo y coordinar con los profesionales y los apoyos logísticos los requerimientos de tiempo para la ejecución de este.
4. Informar con tiempo prudencial (10 días hábiles) la modificación de actividades que afecten el Cronograma.
5. Resolver las inquietudes planteadas por las MiPymes y/o Emprendimientos participantes y concertar la resolución de los conflictos que se puedan presentar durante la ejecución del contrato.
6. Garantizar los recursos tecnológicos, locativos y logísticos para operar el contrato.
7. Entregar los informes que den cuenta del avance de las actividades planteadas en el cronograma, con los productos definidos, ejecución del presupuesto con sus respectivos soportes, según lo establecido en la minuta del contrato, asistiendo a las rendiciones de cuentas que sean necesarias.
8. Resolver las inquietudes de la supervisión y proveer la información que le sea solicitada por esta.
9. Asumir la dirección, coordinación y ejecución de las diferentes actividades que se desarrollen en el marco del contrato, ejerciendo el debido control a los recursos que para el efecto aportará la Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.
10. Trabajar en forma conjunta con el personal técnico del Fondo de Desarrollo Local de Usaquén en el cumplimiento de los objetivos, para garantizar un proceso participativo de construcción y de transferencia de conocimientos y experiencias y lograr el objeto del presente contrato.
11. Reportar la información relacionada con la ejecución o que tenga incidencia en ella de acuerdo con las reglas del contrato y las normas que lo regulan, cuando sea requerida por el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén o por el supervisor(a), adicionalmente a los informes que regularmente deba presentar.
12. Llevar registro escrito, fotográfico con evidencia de la fecha y hora de las fotos, relacionando todas las actividades del proyecto que sirva como fuente de verificación de estas.
13. Entregar en el tiempo pactado los productos del contrato.
14. Suministrar los materiales e insumos y toda la logística requerida para la plena operación del Contrato, garantizando la cantidad, calidad de contenido y presentación (Alquiler de espacios, ayudas audiovisuales, transporte, alimentación, refrigerios y los materiales como apoyos pedagógicos para las capacitaciones).
15. Concluido el proceso de acompañamiento a los beneficiarios, el operador debe entregar al supervisor(a) del contrato, un documento de recomendaciones en cuanto a cada proyecto beneficiado sobre: conveniencia de vinculación a algún programa del ecosistema de emprendimiento, conveniencia de aplicar a un Fondo, conveniencia de explorar otras líneas de negocio, posibles alianzas estratégicas, calificación sobre calidad de emprendimiento dinámico o de alto o bajo impacto, su relación con algún eslabón de los Clúster estratégicos, conveniencia de incubación, propuestas de líneas de financiación, acceso mercados en ferias o eventos especializados, etc.
16. Documentar al final de la ejecución del contrato indicadores de impacto de las empresas acompañadas y beneficiadas del Concurso Capital Semilla, (empresas creadas, empresas sostenidas, empleos generados, ventas, empresas formalizadas y empresas premiadas entre otros); así como para los mecanismos del componente de financiación; para los cuales se deben tener estadísticas y montos de los negocios e inversiones efectivamente realizados. De igual manera debe discriminarse la población atendida por el programa en todos sus componentes y fases por edad, sexo, UPZ, barrio, nivel de escolaridad y sector económico.
17. Adelantar oportunamente los trámites y cumplir los requisitos para la ejecución y legalización del contrato
18. La ejecución física y financiera del contrato deberá ser concordante, previo análisis de la supervisión del contrato.
19. Informar oportunamente al Fondo de Desarrollo Local de Usaquén cuando exista o sobrevenga alguna de las inhabilidades e incompatibilidades previstas en la constitución y la ley.
20. Realizar dentro de los tres (3) días siguientes a la suscripción del contrato las gestiones necesarias para el cumplimiento de los requisitos de ejecución del contrato, así como de sus modificaciones, adiciones o prorrogas y asumir los costos de éstas.
21. Entregar con las cuentas de cobro/factura los certificados de paz y salvos de los aportes a la seguridad social y riesgos profesionales, el certificado debe ser suscrito y firmado por el Revisor Fiscal o si no lo hay, por el Contador y el Representante Legal.
22. En desarrollo de estas obligaciones, el contratista entregará un completo informe mensual administrativo, financiero y técnico sobre la entrega de productos ofrecidos por el contratista, de tal forma que la ejecución del objeto contractual y la entrega de los productos inherentes a este, sean medibles y cuantificables en cuanto a oportunidad, calidad y

cantidad. Lo anterior debe llevar los respectivos soportes físicos y digitales debidamente identificados y codificados, de conformidad con las orientaciones del supervisor del proyecto.

23. Defender en todas sus actuaciones los intereses del Fondo de Desarrollo Local de Usaquén, y obrar con lealtad y buena fe en todas las etapas del contrato.
24. Informar oportunamente de cualquier petición, amenaza de quien actuando por fuera de la ley pretenda obligarlo a hacer u omitir algún acto u ocultar hechos que afecten los intereses de la Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.
25. Cumplir con el objeto del contrato, con plena autonomía técnica y administrativa y bajo su propia responsabilidad, en consonancia con la naturaleza estatal de este contrato, no existirá vínculo laboral alguno de la Fondo de Desarrollo Local de Usaquén, con los cooperantes o sus dependientes o trabajadores.
26. Mantener actualizado su domicilio durante la vigencia del contrato y cuatro (4) meses más y presentarse al Fondo de Desarrollo Local de Usaquén en el momento en que sea requerido por el mismo para la suscripción de la correspondiente Acta de Liquidación.
27. La entidad ejecutora del proceso será responsable de mantener la reserva y confidencialidad de la información que obtenga como consecuencia de las actividades que desarrolle para el cumplimiento del objeto de este y únicamente podrá utilizarla con fines propios a la ejecución del presente contrato.
28. Informar a la comunidad objeto del presente proceso que los datos recolectados podrán ser tratados por ambas partes suscritas en el contrato, de conformidad con la Ley 1581 de 2012 y sus decretos reglamentarios.
29. Obtener y entregar al Fondo de Desarrollo Local de Usaquén el soporte de las autorizaciones otorgadas por parte de los beneficiarios del proyecto para el tratamiento de sus datos personales.
30. Informar a la población objeto del presente programa que el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén será el responsable de las bases de datos, y será la que decidirá sobre la finalidad, contenido y uso del tratamiento, y que el contratista tratara las bases de datos por cuenta del responsable en virtud de la ejecución del contrato, de acuerdo con el fin para el cual se solicitaron y para el cual fueron autorizados, de conformidad con la Ley 1266 de 2008, Ley 1581 de 2012, Decreto 1377 de 2013 y nuestra política de Tratamiento de Datos Personales.
31. Salvaguardar la seguridad de las bases de datos en los que se contengan datos personales.
32. Guardar confidencialidad respecto al tratamiento de los datos personales.
33. Dar tratamiento, a nombre del responsable, a los datos personales conforme a los principios que los tutelan.
34. Devolver al Fondo de Desarrollo Local de Usaquén como responsable del tratamiento de las bases de datos, los datos de carácter personal al igual que cualquier soporte o documentos en que conste alguno de ellos y que sea objeto del tratamiento.
35. Entregar al Fondo de Desarrollo Local de Usaquén las bases de datos de los emprendedores inscritos y las estadísticas de las variables del programa capital semilla
36. Entregar al Fondo de Desarrollo Local de Usaquén evidencias del formato de calidad 209 (Entregado por el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén para la trazabilidad de los diferentes componentes del contrato)
37. Entregar al Fondo de Desarrollo Local de Usaquén las cartas de compromiso de los emprendedores diligenciadas y firmadas respectivamente.
38. Generar las actas y tomar las evidencias necesarias para demostrar la ejecución completa y correcta de las actividades.

17. OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA:

1. Dar cumplimiento de los Estudios Previos, Anexo Técnico y demás documentación que haga parte integral del presente proceso contractual.
2. Destinar los recursos propios de este contrato exclusivamente para la ejecución de las actividades de éste.
3. Realizar el plan de trabajo, cronograma de actividades y procurar por su cumplimiento.
4. Suministrar desde el inicio del contrato y para toda su ejecución el recurso humano solicitado en los requisitos habilitantes. Con cambios solo por perfiles iguales o superiores validados en el comité del contrato.
5. Desarrollar las capacitaciones con una metodología previamente definida y aprobada por el fondo de desarrollo local de Usaquén.
6. Brindar acompañamiento a los emprendedores y postulantes a lo largo del proceso y resolver las dudas que presenten.
7. Seleccionar personal idóneo para realizar cada una de las actividades, capacitaciones, asistencias técnicas, financieras y de diseño, haciendo la debida gestión contractual, garantizando las condiciones laborales determinadas por el ministerio del trabajo y demás reglamentación aplicable.

8. Procurar por la inclusión de personal perteneciente a las comunidades Indígena y NARP para el desarrollo de las actividades del presente proceso contractual, cuando estas sean solicitadas en el presente documento, siempre y cuando cumplan con el perfil solicitado.
9. Dejar evidencia de la ejecución de las actividades a lo largo del contrato. El tipo, formato y calidad se las evidencias deberán ser definidas previamente en comité.
10. Asumir la dirección, coordinación y ejecución de las diferentes actividades que se desarrollen en el marco del contrato, ejerciendo el debido control a los recursos que para el efecto aportará el Fondo de Desarrollo Local de Usaquén.
11. Disponer de plataformas virtuales o espacios físicos con mobiliario, materiales y demás herramientas físicas o tecnológicas necesarias para llevar a cabo las actividades con éxito.
12. Realizar la apertura de cuenta bancaria, recibir los recursos destinados a capital semilla y administrar los desembolsos, dejando registro de todos los movimientos.
13. Brindar acompañamiento a los emprendedores en el proceso de bancarización, construcción del plan de inversión, desembolso de los recursos, inversión de recursos y correcto reporte de gastos por parte de los emprendedores.
14. Generar un informe de manera mensual dónde se reporte el avance físico, financiero, oportunidades y retos de cada etapa.
15. Asistir a las reuniones y comités de seguimiento del contrato cuando el supervisor del contrato o los apoyos a la supervisión designados lo requieran.
16. Informar al supervisor o apoyo a la supervisión del contrato las alertas tempranas en cualquiera de las etapas del contrato, y definir de manera conjunto acciones correctivas.
17. Vincular y mantener mínimo el 50% (Según los porcentajes que establece el artículo 3 del Decreto Distrital 332 de 2020, de acuerdo con las ramas de la actividad económica del contrato y las fechas para su aplicación) de mujeres para la ejecución del contrato, garantizando que la vinculación se realice con plena observancia de las normas laborales o contractuales aplicables, dando prioridad a mujeres víctimas del conflicto armado, con alguna discapacidad, jefa de hogar u otra condición especial.
18. Realizar el registro de las mujeres que sean contratadas en cumplimiento del presente contrato, en la plataforma de información de la Agencia Pública de Empleo del Distrito "Bogotá Trabaja".
19. Solicitar la autorización para publicar cualquier información relacionada con las intervenciones, a través de medios de comunicación tales como Internet, vallas, perifoneo, fotos, volantes, anuncios de periódico y cualquier otro medio.

Elaboró	Dependencia	Firma
Harold Garzón Corredor	Contratista	
Jorge Mario Sánchez Castillo	Contratista	