Portafolio Solicitante	*Financiar*
Fecha de la solicitud	*Octubre 2022*

1. Marco Legal

La Corporación Ruta N Medellín es una corporación sin ánimo de lucro legalmente constituida, cuyo objeto social es el direccionamiento, difusión y operación de la política y las actividades de ciencia, tecnología, innovación y emprendimiento de base tecnológica, en todos los campos en los que sus Asociados lo requieran, el sustento normativo de su constitución y funcionamiento se encuentra en las leyes 29 de 1990 y 1286 de 2009, y los Decretos Ley 393 y 591 de 1991, normas que regulan el fomento y asociación para actividades científicas y tecnológicas, proyectos de investigación, creación de tecnolog.as, y, en general, el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación en Colombia.

En consecuencia, no está sujeta al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, sino a las leyes de ciencia y tecnología mencionadas, y todas las demás que modifiquen, aclaren o regulen la materia, sin perjuicio de la aplicación de los principios generales de la contratación pública, según lo estipulado por el artículo 13 de la Ley 1150 de 2007.

2. Necesidad, conveniencia y oportunidad de la contratación. *(Incluya las casillas según la necesidad)*

2.1 ¿Qué necesito Contratar?	La Corporación Ruta N Medellín es una corporación sin ánimo de lucro cuyo objeto es el direccionamiento, difusión y operación de la política y las actividades de ciencia, tecnología, innovación y emprendimiento de base tecnológica, en todos los campos en los que sus asociados lo requieran. El Plan de Desarrollo Municipal “Medellín Futuro 2020-2023” apunta dentro de la Línea Estratégica de Reactivación Económica y Valle del Software a convertir de nuevo a Medellín en la capital industrial de Colombia, esta vez en el marco de la Cuarta Revolución Industrial y de la economía digital, apostando por el sistema de Ciencia, Tecnología, Innovación y Emprendimiento (CTI+E) como motor y componente, con una mayor articulación de sus actores, mejor calidad de acompañamiento a startups, especialización de los actores del sistema CTI, y mejora a la calidad de los emprendimientos para que sean atractivos al capital que hay en la región. Conforme a esto, los Centros del Valle del Software (CVS) han sido concebidos dentro del Plan de Desarrollo Medellín Futuro 2020-2023, como epicentros para la transformación de la vocación económica de la ciudad de Medellín y funcionarán como plataforma para la creación y fortalecimiento de emprendimientos y empresas de base tecnológica, el diseño y aceleración de modelos de negocio BPO por territorios, el fortalecimiento de

	spin-off públicas y privadas, y la creación de la Red Futuro para generar conexiones entre oferta y demanda de personas, empresas e instituciones. El objetivo general de la estrategia de Centros de Valle del Software CVS, es transformar la vocación económica de la ciudad de Medellín propiciando la creación y el fortalecimiento de emprendimientos y empresas de base tecnológica y el desarrollo de nuevas tecnologías, aprovechando la oferta existente del ecosistema CTI+E de la ciudad y sumando nuevas capacidades, que permitan la transición de los negocios hacia la dinámica de la Cuarta Revolución Industrial, reactivando la economía del territorio y logrando un posicionamiento competitivo a nivel global, para alcanzar mayores ventas y exportaciones desde la ciudad. Para la puesta en marcha de los CVS en las dieciséis (16) comunas y cinco (5) corregimientos de Medellín, durante el cuatrienio se han definido dentro de sus procesos misionales, todas aquellas acciones a desarrollar en los territorios para promover una cultura emprendedora y empresarial que propicie la creación de emprendimientos y empresas de base tecnológica, se ha propuesto también la puesta en marcha de una plataforma territorial para la creación de valor económico a partir de la tecnología, en especial basados en las tecnologías de la Cuarta Revolución Industrial, así mismo se pretende apoyar a las empresas para promover su desarrollo y formalización. Ruta N, como entidad perteneciente al conglomerado público del Distrito de Ciencia y Tecnología de Medellín y siendo la organización llamada a promover y establecer las condiciones necesarias para que la Ciencia, la Tecnología y la Innovación sean el motor económico de Medellín, se establece como la entidad aliada para diseñar y ejecutar la oferta programática de los Centros de Valle del Software, programa bandera del actual programa de gobierno. En el marco de lo anteriormente descrito, la Corporación ha creado un banco de servicios a través del cual se administrarán los recursos para la atención y acompañamiento de hasta 362 emprendedores y/o empresarios en el marco de la estrategia de Centros de Valle del Software del programa Ruta del Emprendimiento y se ofrecerán los diferentes servicios que puedan requerir los emprendedores en las diferentes etapas de crecimiento de sus negocios. Los proveedores de dichos servicios, atenderán necesidades puntuales de los emprendedores y/o empresarios en todas las etapas de crecimiento de sus negocios, a través de la redención de váuchers, asignados a cada uno de dichos proveedores, generando con ello un acompañamiento preciso, ágil y eficiente que facilite el cierre de brechas que impiden el crecimiento de los emprendimientos.

De igual manera, la contratación de proveedores de servicios a través del mecanismo propuesto, contribuye a brindar agilidad y eficiencia en el acompañamiento, teniendo en cuenta que los emprendedores pueden seleccionar del grupo de proveedores dispuesto en el Banco, aquellos de quienes desean recibir el acompañamiento de acuerdo con los servicios ofrecidos por cada uno de ellos, conforme a su especialidad y experiencia.

Intrínsecamente, esto permitirá contribuir al logro de los objetivos estratégicos y misionales de la Corporación.

En ese sentido, se hace necesario suscribir un contrato marco con los proveedores de servicios que hacen parte del Banco de Proveedores de la Corporación que se ha constituido para el efecto, contra la redención de váuchers hasta una determinada cuantía, proveedores que prestarán al emprendedor, los servicios y acompañamiento que éste requiera, conforme a los servicios para los cuales han sido categorizados en el Banco, y a las características del emprendimiento y la etapa en la que se encuentre.

Para este caso, los servicios especializados que prestará el proveedor son de asesoría legal, comercial y financiera, los cuales ofertó de acuerdo con los términos de referencia y su capacidad operativa mínima de atención simultánea por servicio, para cada uno. Estos servicios son:

Incubación	01 producto y servicio	01-IN-001	Consultoría en Transformación digital.	30	$5.633.710
	02 comercial y mercado	02-IN-002	Asesoría en Identidad de marca.	30	$3.830.000
Aceleración	01 producto y servicio	01-AC-001	Análisis de entorno competitivo para detectar oportunidades de mejora o desarrollo de nuevos productos.	30	$5.037.095
		01-AC-002	Sofisticación de productos y servicios.	30	$6.500.000
	02 comercial y mercado	02-AC-001	Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial.	30	$2.295.383
		02-AC-002	Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	30	$3.246.354
		02-AC-003	Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing	30	$7.764.612

Nota: Estos servicios se deberán desarrollar de conformidad con las fichas técnicas de cada uno, en tiempo, alcance y entregables (Ver anexo fichas técnicas).

2.2 ¿Por qué necesita contratar?	En 2019 McKinsey realizó un estudio denominado "Acelerando el Desarrollo del Ecosistema de Innovación de Medellín", el cual establece cuatro fases en el ciclo de vida de un ecosistema de CTi, los cuales son: activación, consolidación, expansión y globalización. De acuerdo con esta clasificación, Medellín se encontraba en la primera etapa, es decir, en activación, pues aún se ubicaba rezagada en la mayoría de las dimensiones que la firma consultora considera habilitadoras, especialmente en: cooperación en I+D entre academia y privados, financiamiento en etapa temprana, infraestructura (especialmente TIC) y talento (especialmente en nivel de inglés). Sin embargo, la ciudad presenta altos niveles en la dimensión de cultura, especialmente en lo referente a miedo al fracaso y emprendimiento como opción de carrera, lo que podría constituirse en elementos a potenciar para hacer que Medellín pase a la fase de consolidación. La actualización del ejercicio en 2022 confirma que Medellín ha avanzado en cerrar la brecha de ingresos y productividad; sin embargo, transcurridos 2 años, los outputs del ecosistema aún ubican a Medellín en etapa de activación. Es decir, que está asociado a una economía de baja productividad con dinamismo empresarial incipiente, que se explica porque la ciudad está por debajo de pares regionales, en particular en aspectos como proyección internacional, planeación urbana, cohesión social, tecnología y capital humano según Índices internacionales holísticos a nivel de ciudad. De acuerdo al documento CONPES sobre la política nacional de emprendimiento, a nivel nacional, Medellín requiere superar barreras como: a) Insuficientes habilidades y competencias para el emprendimiento; b) Insuficiente promoción de cultura del emprendimiento; c) Inadecuado acceso e incipiente desarrollo de mecanismos de financiamiento (principalmente en etapa semilla y temprana); d) Débiles redes y baja comercialización de los emprendimientos; e) Limitado desarrollo tecnológico e innovación; y f) Debilidades en la institucionalidad que apoya el ecosistema emprendedor. Entendiendo estos retos planteados, y buscando que Medellín se consolide como la ciudad donde es más fácil emprender, se ha venido poniendo en marcha en el marco de la estrategia de Centros de Valle del Software el programa denominado ***Ruta del Emprendimiento***, con el cual se espera incrementar las posibilidades de éxito de los emprendimientos y empresas atendidos, mediante la implementación de un modelo de acompañamiento en todas las etapas de la cadena de valor del emprendimiento, que posibilite la creación y el fortalecimiento de modelos de negocio de base tecnológica sostenibles, y facilite el acceso a mercados locales, nacionales e internacionales.

Descripción del programa ruta del emprendimiento.

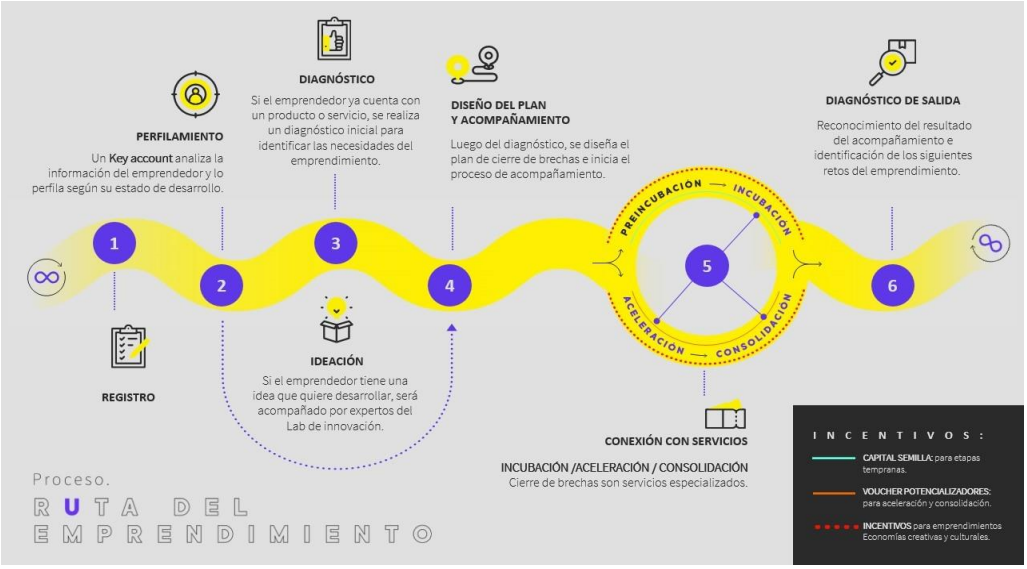
La Ruta de Emprendimiento es el camino que recorren todos los emprendedores y empresarios en la consolidación de un negocio exitoso, a través de un proceso que incluye 5 etapas (Ideación, Pre-incubación, Incubación, Aceleración, Consolidación), que van desde la conceptualización de una propuesta de valor hasta su materialización, crecimiento, formalización y conexión con mercados locales, nacionales e internacionales, para cada una de ellas se han planteado desde la ruta del emprendimiento los siguientes alcances:

- *Ideación*: Esta etapa tiene como finalidad realizar acciones tendientes a la estructuración de una idea de negocio y la conceptualización de un producto o servicio.
- *Pre-incubación*: Busca la estructuración de un producto mínimo viable y un modelo de negocio que sea validado inicialmente en el mercado técnica y comercialmente.
- *Incubación:* Esta etapa busca realizar acciones tendientes a la puesta en marcha de la iniciativa empresarial y la validación de su modelo de negocio buscando una participación estable en el mercado.
- *Aceleración:* En esta etapa se propende por el crecimiento y la transformación de las empresas de forma rápida, rentable y sostenible en el mercado.
- *Consolidación:* En esta etapa se propende por brindar servicios especializados de acuerdo con las necesidades específicas de las empresas y necesidades del mercado, buscando sostenibilidad, rentabilidad y competitividad de estas.

Esta Ruta del Emprendimiento se basa en poner a disposición de los emprendedores y empresarios de la ciudad, una oferta de servicios técnicos especializados, diseñados en función del nivel de madurez técnica y comercial de las iniciativas de negocio, que les permitirá acceder a un acompañamiento especializado y además conectarse con expertos, consultores, inversionistas, entidades público-privadas, universidades, y entidades de crédito, entre otros actores clave, que les facilite el proceso de crecimiento y consolidación de sus emprendimientos y negocios. En este nuevo modelo de la Ruta del Emprendimiento, la oferta hacia los emprendedores y empresarios estará compuesta por un proceso de acompañamiento y un conjunto de oferta de servicios especializados a través de un sistema de redención de váucher e incentivos complementarios que en conjunto buscan impactar de manera efectiva en el crecimiento de las iniciativas acompañadas.

Para la operación de la Ruta del Emprendimiento se ha diseñado un proceso que aborda desde la experiencia del usuario, los pasos y los momentos que surte el emprendedor desde el momento que identifica el valor de la oferta disponible y realiza

	la inscripción para participar, posteriormente pasando por un proceso de perfilamiento en el que se establece el estado de madurez técnica y comercial y un diagnóstico en el que se identifican y priorizan las principales brechas de crecimiento y a partir de éstas el establecimiento y ejecución de un plan de acompañamiento así como la definición de los beneficios adicionales a los que podría aplicar.



El servicio de acompañamiento que se brindará para los emprendedores que sean beneficiarios de la Ruta del Emprendimiento será ofrecido de manera diferenciada de acuerdo con la etapa de desarrollo técnico y comercial en la que haya quedado perfilado al momento de la inscripción. Para la etapa de ideación el acompañamiento se hace de manera semi-personalizada y será ofrecido por parte del equipo de expertos del laboratorio de innovación de la Corporación Ruta N; para las etapas de ideación y pre-incubación, el acompañamiento será brindado por parte de entidades o proveedores de servicio expertos en el fortalecimiento en estas etapas, y para las etapas de incubación, aceleración y consolidación el acompañamiento se brindará con el apoyo de desarrolladores de negocios expertos de la Corporación, quienes acompañaran de manera personalizada cada emprendimiento.

Con relación a la oferta de servicios especializados e incentivos, estos también estarán segmentados de acuerdo con el estado de desarrollo del emprendimiento de la siguiente manera:

- **Capital semilla:** Beneficio destinado a los emprendedores perfilados en etapa de pre-incubación e incubación, que participen de los procesos de

	fortalecimiento de la Ruta del Emprendimiento y que cumplan con los requisitos mínimos establecidos en los términos del acompañamiento. El incentivo económico se entrega para llevar a cabo la iniciativa empresarial, enfocándose en el desarrollo del producto o servicio, así como aquellos aspectos que permitan su validación técnica y comercial. • **Incentivos para economías creativas y culturales**: Se dispondrá de una bolsa de incentivos en especie, para emprendimientos de economías culturales y creativas sin importar en la etapa de desarrollo en la que se encuentren, los cuales podrán ser destinados a rubros como maquinaria, licencias de software, materia prima, publicidad, gastos de constitución, entre otros. Los beneficiarios podrán acceder a los incentivos, siempre y cuando hayan sido seleccionados para participar en la ruta del emprendimiento y cumplan con los requisitos establecidos en los términos del acompañamiento. • **Servicios especializados mediante asignación de váucher**: Estos estarán dirigidos a todos los emprendedores que se encuentren en procesos de acompañamiento en las etapas de incubación, aceleración y consolidación, los cuales serán definidos en conjunto entre los responsables del acompañamiento y los emprendedores partiendo de las brechas identificadas en el diagnóstico y en la definición del plan de acompañamiento. Para la prestación de estos servicios de consultoría, va a existir un banco de proveedores especializados y con experiencia suficiente en las verticales de producto y servicio, financiero y legal, Mercadeo y comercial y equipo de trabajo.
2.3 ¿Para qué se necesita contratar?	A partir de la creación de un directorio de consultores especializados y/o actores del ecosistema que cumplan con los requisitos definidos en la RUTA DEL EMPRENDIMIENTO, con experiencia, idoneidad y recurso humano especializado, se pretende brindar acompañamiento mediante consultorías especializadas a emprendimientos y empresas seleccionadas, de conformidad con la metodología del Sistema de Redención de váucher. Para dicho acompañamiento, es necesario construir una completa oferta enfocada al fortalecimiento del ecosistema emprendedor/empresarial, de manera que se ajuste más efectivamente a las necesidades particulares que tenga cada emprendimiento o empresa para su desarrollo, crecimiento y fortalecimiento.

	Para la presente contratación, el proveedor prestará los servicios relacionados a continuación, de conformidad con las listas de elegibles publicadas en la página web oficial de la Corporación:

Incubación	01 producto y servicio	01-IN-001	Consultoría en Transformación digital.	30	$5.633.710
	02 comercial y mercado	02-IN-002	Asesoría en Identidad de marca.	30	$3.830.000
Aceleración	01 producto y servicio	01-AC-001	Análisis de entorno competitivo para detectar oportunidades de mejora o desarrollo de nuevos productos.	30	$5.037.095
		01-AC-002	Sofisticación de productos y servicios.	30	$6.500.000
	02 comercial y mercado	02-AC-001	Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial.	30	$2.295.383
		02-AC-002	Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	30	$3.246.354
		02-AC-003	Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing	30	$7.764.612

2.4 Resultado esperado de la contratación	Establecer un marco general en el cual las partes se comprometen a ejecutar servicios especializados (váuchers) requeridos para la ejecución de los planes de mejoramiento de hasta 362 emprendedores y empresarios con base en las obligaciones específicas definidas. Los resultados y productos esperados específicos se definirán en conformidad con las necesidades de los emprendedores y empresarios que fueron evidenciados durante el ejercicio de diagnóstico. Estos serán relacionados con mayor detalle en la orden de servicio, y respetando las especificaciones técnicas consignadas en las fichas de cada servicio especializado (Ver Anexo Fichas).
3. Fundamentos Jurídicos de la Modalidad de Selección	
3.1 Indique la modalidad de contratación	Contratación directa __X___ Invitación privada de ofertas _____ Invitación pública de ofertas _____ Memorando de Entendimiento _____
3.2 Justificación de la Modalidad de Selección.	Procesos de Selección del Contratista: De acuerdo con las normas que la rigen, la Corporación podrá celebrar todo tipo de contratos, nominados e innominados, típicos o atípicos, e incluso la celebración de alianzas con particulares mediante esquemas de asociación público-privada. Las Modalidades para la selección del Contratista, según la

	naturaleza y la cuantía, serán las siguientes. (...) 6.7.3. Selección de una única oferta o único contratista: Se podrá solicitar una oferta directamente a una persona natural o jurídica, y una vez recibida, si es conveniente para la Corporación, ser aceptada, sin atención a la cuantía, en los siguientes casos: a) Contratos de prestación o arrendamiento de servicios inmateriales, que deban ser contratados con determinada persona natural o jurídica, en atención a sus calidades o competencias.
4. Determinación del Objeto Contractual (Descripción)	
4.1 Objeto del contrato/convenio	Prestar los servicios especializados en materia comercial, mercado y producto y servicio, a través de la redención de váuchers para el acompañamiento de emprendedores en la Ruta del Emprendimiento en el marco de la estrategia de los centros del Valle del Software.
4.2. Alcance del Objeto y/o Especificaciones Técnicas	El proveedor se obliga a prestar, a los emprendedores/empresarios seleccionados por parte de **RUTA N**, los diferentes servicios que conforman la oferta de váucher en el marco de la Ruta del Emprendimiento, y para los cuales se postuló y registró el proveedor en la convocatoria. Esto, según las especificaciones solicitadas y conforme a los requerimientos asociados a las etapas en las que se encuentre el emprendedor/ empresario respectivo. Los servicios especializados que ofertará el proveedor, de conformidad con los resultados de la convocatoria, así como los precios de referencia establecidos y aceptados por este, y la capacidad operativa mínima de atención simultánea por servicio para cada una de las etapas que conforman la Ruta del Emprendimiento, son los siguientes:

Incubación	01 producto y servicio	01-IN-001	Consultoría en Transformación digital.	30	$5.633.710
	02 comercial y mercado	02-IN-002	Asesoría en Identidad de marca.	30	$3.830.000
Aceleración	01 producto y servicio	01-AC-001	Análisis de entorno competitivo para detectar oportunidades de mejora o desarrollo de nuevos productos.	30	$5.037.095
		01-AC-002	Sofisticación de productos y servicios.	30	$6.500.000
	02 comercial y mercado	02-AC-001	Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial.	30	$2.295.383
		02-AC-002	Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	30	$3.246.354
		02-AC-003	Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing	30	$7.764.612

	Nota 1: Los precios máximos permitidos de los Servicios contenidos en el contrato se encuentran supeditados a los gravámenes y demás tributos a que haya lugar, en caso de que apliquen al proveedor Nota2: **RUTA N** podrá solicitar la inclusión de servicios en cualquier momento. Se solicitará a los proveedores que ofrezcan un precio para el nuevo servicio, de acuerdo con la etapa en la que este deba ser incluido, y estos deben enviar su propuesta dentro de los CINCO (5) DÍAS HÁBILES siguientes a la solicitud. La inclusión del nuevo servicio se hará solo en el caso de que (i) al menos tres (3) emprendedores/empresarios soliciten y acepten incluirlo dentro de su Servicio o (ii) al menos dos (2) Proveedores acepten incluirlo dentro de su Propuesta. Anexo: Fichas de servicios
4.3 Valor Total (Contrato y/o Convenio)	El valor del Acuerdo Marco es de hasta CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS ($150.000.000) incluido IVA el cual se constituye como valor tipo bolsa.
4.4 Fuente de los Recursos y Número CDP	El CDP asociado a la presente justificación, es el N° 842 de fecha 25/11/2022. Centro de Costos 03387.
4.5 Forma de Pago	El valor del contrato será pagado a través de la redención de los vauchers que se generan con ocasión a las Órdenes de Compra, cumpliendo los requisitos establecidos conforme al procedimiento definido por parte de Ruta N. Esto es: un único pago al finalizar la prestación del servicio, de conformidad con el valor y las especificaciones contenidas en las órdenes de compra o servicio asociadas al contrato marco, previa aprobación por parte del supervisor. Los pagos se realizarán dentro de los DIEZ (10) días habiles siguientes a la radicación de la respectiva factura o cuenta de cobro por parte del proveedor, mediante transferencia electrónica o consignación a su cuenta bancaria previamente suministrada.
4.6 Plazo de Ejecución a partir de la suscripción del acta de inicio	El plazo de ejecución será hasta el 31 de marzo de 2023 o hasta agotar los recursos el valor del convenio marco, lo que suceda primero en el tiempo.

4.7 Obligaciones generales	1. Cumplir con las políticas y directrices establecidas por **RUTA N**. 2. Entregar oportunamente los servicios previstos en el contrato y con los términos de referencia de EL BANCO, los cuales forman parte integral del contrato. 3. Tratar con respeto e imparcialidad a las personas con quienes tenga relación en cumplimiento del contrato. 4. De ser el caso, recibir, devolver, dar buen manejo y uso a los insumos entregados para el desarrollo del contrato, así como responder por los mismos. 5. Prestar oportuna colaboración para la diligente ejecución del contrato, utilizando de manera eficaz su idoneidad y experiencia en el desarrollo del mismo. 6. Solicitar, justificar y soportar al supervisor del contrato en forma oportuna, cualquier modificación del mismo a que haya lugar durante su ejecución. 7. Realizar los aportes correspondientes como trabajador independiente al Sistema General de Seguridad Social en Salud, Pensiones y ARL *(persona natural)* / Dar cumplimiento a las obligaciones del sistema de seguridad social y aportes parafiscales, y presentar los documentos respectivos que así lo acrediten, conforme lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, en la Ley 828 de 2003 y demás normas que las modifiquen o sustituyan *(persona jurídica).* 8. Ejecutar el objeto del contrato de acuerdo con los términos de referencia de EL BANCO, los cuales forman parte integral del contrato. 9. Atender oportunamente, dentro plazos razonables y acordados mutuamente, las recomendaciones del Supervisor del contrato designado por parte de RUTA N. 10. Presentar la cuenta de cobro o factura con el lleno de los requisitos exigidos por la Ley, para la realización de los respectivos pagos. 11. Respetar el contrato, en el sentido de que está prohibida la cesión de este. 12. Prestar el servicio con toda la calidad, diligencia técnica y responsabilidad que el contrato exija. El proveedor actuará de manera independiente y autónoma, y, por lo tanto, deberá proveer los recursos técnicos y tecnológicos que requiera para el desarrollo del presente contrato. 13. Cumplir con las obligaciones en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo de que trata el Decreto 1075 del año 2015 y las demás normas vigentes sobre la materia. 14. Las demás que por Ley y la naturaleza del contrato le correspondan.
Obligaciones especificas	1. Ejecutar el objeto del contrato de acuerdo con los servicios especializados de EL BANCO para los que fue habilitado. Las condiciones específicas aplicables a

	cada uno de los Servicios fueron previamente dadas a conocer al momento de realizar el llamamiento a la inscripción por parte de los Proveedores en el Banco. 2. Prestar los servicios especializados solicitados, en cumplimiento de la cantidad mínima, en donde se especifica la capacidad del **PROVEEDOR CONTRATISTA,** para prestar un número determinado de servicios de manera simultánea. 3. Informar de manera oportuna, y mediante comunicación electrónica, cualquier variación en la capacidad para la prestación de los servicios especializados, siempre que dicha variación no conlleve a una disminución en las cantidades mínimas establecidas inicialmente. 4. Prestar oportunamente los servicios especializados, que han sido relacionados en el numeral 4.2, dentro de los plazos establecidos por RUTA N, y de conformidad con las especificaciones contenidas en la orden de servicio o compra, que se genere en el marco del contrato. 5. Ejecutar el servicio con toda la calidad, diligencia técnica y responsabilidad que éste exija. Para esto actuará de manera independiente y autónoma y, por lo tanto, deberá proveer los recursos técnicos y tecnológicos que requiera para el desarrollo de los servicios. 6. Una vez haya sido notificado para la prestación del servicio, el proveedor debe definir cuál es el equipo (experto) consultor que va a acompañar al emprendedor en un plazo no mayor a un (1) día y remitir los perfiles correspondientes a Ruta N para su conocimiento. 7. Presentar el plan de trabajo base que sirva para dar inicio a la reunión de concertación, para definir en conjunto con el emprendedor o empresario y Ruta N, el cronograma de actividades final, número de sesiones, canales de comunicación, metodología, y demás consideraciones asociadas al detalle del alcance del servicio. Esta reunión deberá ser coordinada en un plazo no mayor a dos (2) días, una vez se haya recibido la orden de compra o servicio. 8. Desarrollar las actividades, alcance y entregables, de acuerdo con las fichas anexas a los términos de referencia de la convocatoria para la conformación de EL BANCO, y reportar su ejecución en el formato definido por Ruta N (Ver Anexo 2). 9. Elaborar el reporte de cierre de acompañamiento para cada servicio prestado, en el formato provisto por Ruta N (Ver anexo 1). 10. Elaborar el informe final del contrato marco, en el formato provisto por Ruta N (Ver anexo 2). 11. Diligenciar todas las herramientas de seguimiento del plan de acompañamiento definidas por Ruta N. 12. Diligenciar todos los formularios y formatos que Ruta N establezca. 13. Participar en las actividades de seguimiento y evaluación de la prestación de los servicios.

	14. Participar en los ejercicios de diseño y rediseño de los servicios a ofertar desde el Sistema Váucher. 15. Las demás que sean solicitadas por el Supervisor del contrato y que estén directamente relacionadas con el objeto del contrato o sean conexas al mismo.
4.8 Informes y/o Productos	1. Informe de la reunión de concertación: Plan de trabajo, cronograma final de sesiones de acompañamiento, metodología del acompañamiento y demás especificaciones asociadas al servicio. 2. Herramienta del seguimiento del acompañamiento al emprendedor diligenciada (Ver anexo 2). 3. Informe final de la prestación del servicio (Ver anexo 1). 4. Informe final del contrato marco (Ver anexo 2). 5. Productos asociados a cada uno de los servicios prestados de acuerdo a las órdenes de compra o servicio generadas en el marco del presente contrato, y de conformidad con las especificaciones técnicas contenidas en las fichas anexas a los términos de referencia de la convocatoria a la cual se postularon.
4.9 Lugar de Ejecución	La ejecución del contrato el Distrito de Medellín, y sus cinco corregimientos.
5. Análisis Técnico y económico	
5.1. Análisis técnico	Con el fin de conformar el banco de proveedores de servicios especializados para el Programa Ruta del Emprendimiento, la Corporación Ruta N, realizó un estudio de mercado para recopilar información acerca de los 35 servicios que debían conformar el banco de servicios especializados. El RFI recopiló información específica sobre las entidades cotizantes de acuerdo a los siguientes detalles: 1. Conocer los detalles de cada uno de los servicios de acompañamiento técnico especializado que ofrece el proveedor, como precios, condiciones, metodología, capacidad de acompañamiento simultaneo, alcance, productos y entregables. 2. Conocer sobre la capacidad operativa de los proveedores para prestar servicios de acompañamiento a emprendedores simultáneamente. 3. Obtener información sobre experiencia específica de la entidad en la prestación de los servicios de acompañamiento técnico especializado que ofrece. 4. Obtener información sobre la experiencia y capacidad del equipo de trabajo que lleva a cabo acompañamiento en las siguientes líneas de servicio: • Servicios de consultoría y acompañamiento relacionados con la adquisición y gestión de clientes; implementación de planes comerciales; entrenamiento de

	equipo de ventas; definición e implementación de procesos para incursionar y/o establecerse en nuevos mercados, adicionalmente, servicios de consultoría en diseño y/o rediseño de marca y/o producto, estrategia de marca y posicionamiento; diseño y/o implementación de plan de medios, construcción y preparación de pitch, entre otras actividades que permitan el posicionamiento de la empresa y sus productos a través de la ejecución de campañas de marketing tradicional y/o digital. • Servicios relacionados con diagnóstico, estructuración, planeación y valoración financiera de empresas y emprendimientos, así como estructuración de costos y precios, la elaboración de la información financiera precisa de la empresa, la documentación del flujo de caja, la identificación de las fuentes de financiamiento y el cumplimiento de las responsabilidades tributarias como parte integral de ser una empresa formal, entre otras. • Servicios de consultoría y acompañamiento relacionados con la construcción, ampliación, modificación y fortalecimiento de portafolio de productos y/o servicios de los emprendimientos incluyendo actividades requeridas para la sofisticación de los productos/servicios; desarrollo de prototipos, pruebas, validación y lanzamiento de éstos en el mercado. En el caso de producto avanzado o terminado, listo para la comercialización, tendrán un enfoque a los procesos productivos, indicadores y planeación de producción, buscando incrementar su productividad e innovación en términos de eficiencia en cuanto a tiempos, recursos físicos y de personal; identificando flujos de proceso, indicadores, proveedores y aspectos de buenas prácticas de manufactura si aplican. • Servicios relacionados con el acompañamiento para el fortalecimiento de habilidades gerenciales, liderazgo, coaching, construcción y fortalecimientos de los equipos de trabajo, gestión del talento humano, entre otros. • Costos, tiempos de ejecución, metodología, alcance y herramientas, así como conocer el grado de experiencia y capacidad de las empresas que desarrollan actividades de acompañamiento a emprendedores. En este caso particular, es necesario contratar a la empresa Aumenta2 S.A.S**,** identificada con NIT: 901299763-3, para la prestación de los servicios a los cuales se postuló, cumpliendo con los requisitos definidos en los términos de referencia de la convocatoria, como se relaciona a continuación:

	Incubación	01 producto y servicio	01-IN-001	Consultoría en Transformación digital.	30	$5.633.710
		02 comercial y mercado	02-IN-002	Asesoría en Identidad de marca.	30	$3.830.000
	Aceleración	01 producto y servicio	01-AC-001	Análisis de entorno competitivo para detectar oportunidades de mejora o desarrollo de nuevos productos.	30	$5.037.095
			01-AC-002	Sofisticación de productos y servicios.	30	$6.500.000
		02 comercial y mercado	02-AC-001	Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial.	30	$2.295.383
			02-AC-002	Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	30	$3.246.354
			02-AC-003	Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing	30	$7.764.612

5.2 Análisis económico

De acuerdo al estudio técnico descrito en el numeral anterior, para la conformación del Banco de Proveedores, se solicitó el valor por hora de cada servicio con el objetivo de realizar un promedio y poder identificar un valor total del servicio de acuerdo a la información homologada.

De los 35 servicios para las cuales se hizo el estudio de mercado, se logró definir para 23 de ellos todas las especificaciones necesarias para prestar un servicio idóneo.

Se anexa el documento con el análisis de costos de los servicios.

En la siguiente tabla se muestra el consolidado de los valores por cada uno de los servicios especializados que están incluidos en el banco de servicios.

Nombre del servicio	Valor Total
Análisis de entorno competitivo para detectar oportunidades de mejora o desarrollo de nuevos productos.	$ 5.037.095
Sofisticación de productos y servicios	$ 6.500.000
Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial	$ 2.295.383
Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales	$ 3.246.354
Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing	$ 7.764.612
Análisis y validación para acceso a mercados internacionales.	$ 7.597.741
Alistamiento financiero y tributario (Estado de resultados integral, Flujo de caja)	$ 6.715.333

		Consultoría jurídica y legal para temas de operación (contratos, políticas de TD, confidencialidad, regulaciones específicas).	$ 2.000.000
		Alistamiento para la estructuración de rondas de inversión	$ 12.429.188
		Proyecciones financieras (Definición de mega y KPIs)	$ 5.536.500
		Desarrollo de habilidades gerenciales/liderazgo para afrontar el crecimiento exponencial	$ 4.860.000
		Consultoría para la definición de gobierno corporativo	$ 2.978.400
		02-CN-001 Gestión comercial para acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización)	$ 18.883.700
		Proyecciones financieras (Definición de mega y KPIs)	$ 5.536.500
		Direccionamiento estratégico y operativo de las empresas	$ 4.150.000
		Consultoría en definición y desarrollo de modelos de acuerdos societarios y juntas directivas.	$ 2.136.000
		Consultoría en Transformación digital	$ 5.633.710
		Ajuste y validación del modelo de negocio	$ 7.214.000
		Asesoría en Identidad de marca	$ 3.830.000
		Estructura de costos, presupuestos y fijación de precios.	$ 3.232.762
		Formalización empresarial y laboral	$ 2.374.000
		Mapeo de capacidades, competencias y brechas del equipo emprendedor	$ 1.620.000
		Desarrollo de habilidades propias del perfil del emprendedor	$ 1.590.000

6. Criterios de Evaluación *(Elimine o incluya las casillas según la necesidad)*	
6.1 Formación (persona natural)	N/A
6.2 Experiencia (General y/o Especifica) (persona natural)	N/A
6.3 Requisitos Habilitantes Técnicos	Empresa: Constituida como mínimo de un (1) año. Experiencia: en mínimo de 10 empresas por acompañamiento en cada uno de los servicios ofertados.
6.4 Requisitos Ponderables	N/A
7. Supervisión *(Elimine o incluya las casillas según la necesidad)*	

7.1 Supervisor sugerido	Nombre: Isabel Cristina Bermúdez Romero
	Cargo: Desarrolladora de Soluciones CTi
	Dependencia: Financiar
7.2. Supervisor suplente sugerido	Nombre: Geiner Toro
	Cargo: Gestor Portafolio financiar
	Dependencia: Portafolio financiar

8. Tipificación, Cuantificación y Asignación de Riesgos Previsibles, No Asegurables

En razón a la naturaleza del objeto del contrato, el tiempo de ejecución y el valor, se presenta la siguiente matriz de riesgos:

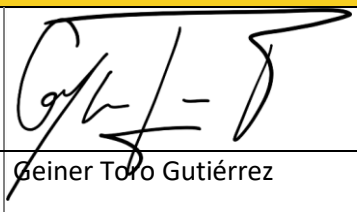
Riesgo	Indebida aplicación de ley contractual
Tipo de riesgo	Operativo
Descripción del riesgo	No contar con un equipo interdisciplinario que apoye las decisiones según la especialidad de cada tema. Carencia de mecanismos de monitoreo y verificación adecuados del proceso.
Consecuencias	1. Materialización del Riesgo Sancionatorio. 2. Errores en la toma de decisiones.
Controles	Revisión previa de los estudios previos y términos de referencia antes de la celebración del Comité. Ajuste inmediato a la presentación de observaciones en el marco del Comité de Contratación.

Riesgo	Cancelación de la ejecución contractual
Tipo de riesgo	Operativo
Descripción del riesgo	Factores sociales y de origen público que impiden el desarrollo contractual o en la ejecución del contrato
Causas	1. No adjudicación, retardo en la adjudicación o inadecuada ejecución.

Consecuencias	No adjudicar el contrato. Adjudicación de manera tardía.
Controles	Capacitación respecto a la aplicación de la ley de contratación pública y el Manual de Contratación en la Corporación.

9. Indicación de las Coberturas de los Riesgos Asegurables (Cuando aplique)

Para garantizar las obligaciones surgidas dentro del Contrato, cada proveedor deberá constituir a favor de RUTA N y hasta por el monto individual del váucher asignado una garantía única a favor de una entidad estatal con régimen especial de contratación, que ampare todas y cada una de las obligaciones a su cargo frente a RUTA N derivadas de la celebración, ejecución y liquidación del contrato que contenga los siguientes amparos:
a) Cumplimiento: Para garantizar el total y estricto cumplimiento de todas las obligaciones que adquiere en el Contrato, EL CONTRATISTA otorgará una garantía por una cuantía igual al veinte por ciento (20%) del valor del contrato y una vigencia igual al plazo de ejecución del Contrato y cuatro (4) meses más.
b) Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones: EL CONTRATISTA otorgará una garantía por los conceptos de pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones del personal asociado a la ejecución del contrato y se constituirá por una cuantía equivalente al cinco por ciento (5%) del valor del contrato, con una vigencia igual a la del plazo de ejecución del Contrato y tres (3) años más.
c) Buena calidad de los servicios prestados: Esta garantía cubre a RUTA N contra los perjuicios imputables al CONTRATISTA derivados de la mala calidad del servicio prestado, teniendo en cuenta las condiciones pactadas en el contrato. Este amparo debe tener una vigencia igual a la del contrato y un (1) año más. El valor del amparo será el equivalente al veinte por ciento (20%) del valor del contrato.

10. Gestor de Portafolio	
Firma:	
Nombre:	Geiner Toro Gutiérrez
Cargo:	Gestor Encargado Portafolio Financiar
Portafolio:	Financiar