

**TERMINOS DE REFERENCIA
007**

**INVITACIÓN PROCESO DE CONSULTOR INTEGRAL PARA LAS ORGANIZACIONES COOPERATIVA ECOTURÍSTICA
LOS COLORADOS. COOPCOLORADO, CORPORACIÓN SOCIAL Y TURISTICA DE LA ISLA DE BARU- TUARISBA**

OBJETO: Contratar una persona natural o jurídica, con el propósito de estructurar un Plan de fortalecimiento empresarial que contempla la transferencia de competencias para el desarrollo del producto y la gestión comercial a través del uso de herramientas digitales y aplicación de estrategias de posicionamiento por medio de ferias.

FUNDACIÓN SOCYA

MEDELLIN 13 SEPTIEMBRE 2022

NATURALEZA JURÍDICA DE LA FUNDACIÓN SOCYA

La Fundación Socya es una entidad sin ánimo de lucro, privada, con personería jurídica reconocida mediante Resolución No. 35663 del 29 de diciembre de 1987, expedida por la Gobernación de Antioquia, inscrita en la Cámara de Comercio de Medellín el 14 de febrero de 1997, en el libro 1º, bajo el No. 779. La Fundación fue creada con el fin de integrar el sector público y privado, para generar transformaciones sostenibles, atendiendo los retos sociales y ambientales del país.

ANTECEDENTES

ANTECEDENTES Y ALCANCE

En el marco de la Iniciativa de Reactivación Económica de Interconexión Eléctrica S.A. E.S.P - ISA se firma el convenio No. 7200000870 con la Fundación Socya el cual tiene como objetivo. Aunar esfuerzos entre las partes para contribuir a la reactivación económica en el país, por medio del acompañamiento y fortalecimiento de Empresas Rurales e Inclusivas (EPRI) liderados por organizaciones que hagan partícipe a mujeres y jóvenes.

ISA, es una Empresa de Servicios Públicos Mixta, la cual, atendiendo al llamado de construir país, implementó la “Iniciativa de Reactivación Económica”, que busca, a través de diferentes acciones, contribuir a la recuperación y a la reactivación de las dinámicas socioeconómicas, especialmente en los territorios y con las poblaciones más afectadas por la coyuntura.

La Fundación Socya por su parte, promueve el equilibrio entre el desarrollo económico, la inclusión social y protección del medio ambiente, acompañando a las empresas y organizaciones en el desarrollo de iniciativas que van desde el relacionamiento con las comunidades y la transformación de los territorios, hasta la protección del entorno en donde se desarrollan proyectos con visión de largo plazo.

El alcance del proyecto es acompañar a nivel técnico, económico, administrativo, legal, logístico, ambiental, social y/o financiero 20 empresas rurales sin o con ánimo de lucro conformadas por organizaciones de productores que vinculen a mujeres y jóvenes, dedicadas a la producción, transformación y comercialización de bienes y/o servicios a partir de la implementación de buenas prácticas ambientales, sociales, económicas, contribuyendo a la conservación del ambiente y al mejoramiento de calidad de vida de las comunidades mediante la generación de empleo e incremento de sus ingresos.

Para su priorización se adelantó una invitación cerrada, a organizaciones con el siguiente perfil:

- Empresas productivas rurales e inclusivas. Entendiendo las empresas rurales como aquellas entidades que contribuyen a la generación de empleos e ingreso en el sector rural.
- Tiempo de constitución mayor de dos años.
- Vinculación de mujeres y jóvenes.
- Con experiencia en procesos de comercialización colectiva.

Las 20 empresas seleccionadas continuarán en una segunda fase que tiene como objetivo mediante la realización de un diagnóstico y la definición de un plan de acción, dar cuenta de:

- La caracterización y propósito del emprendimiento.
- Estrategias para el enfoque diferencial, de género, territorial y relevo generacional.
- Definición del perfil de producto o servicio.
- Construcción y análisis del modelo de negocio.
- Definición del plan de acción para el fortalecimiento del conocimiento y habilidades de los líderes de las organizaciones.
- Estructuración del modelo de negocio verde.

- Definición de asesorías expertas durante la implementación y plan de inversiones por organización.

OBJETO DEL SERVICIO DE CONSULTORÍA PARA LAS ORGANIZACIONES COOPERATIVA ECOTURÍSTICA LOS COLORADOS. COOPCOLORADO, CORPORACIÓN SOCIAL Y TURISTICA DE LA ISLA DE BARU- TUARISBA

Contratar una persona natural o jurídica, con el propósito de estructurar un Plan de fortalecimiento empresarial que contempla la transferencia de competencias para el desarrollo del producto y la gestión comercial a través del uso de herramientas digitales y aplicación de estrategias de posicionamiento por medio de ferias.

El plan estará integrado a la Fase II y III denominadas: Diagnóstico y plan de acción y acompañamiento integral.

Se deberá por parte del consultor, editar un documento escrito en tipo de letra Arial tamaño 11 y no exceder las 50 páginas (sin contar los anexos), que incluya un protocolo para el uso de redes sociales, generación de contenidos, creación de piezas publicitarias y estrategias necesarias para el posicionamiento del portal Web de la organización, así como el manejo de plataforma de uso de correos para mantener la relación comercial y potencial con suscriptores, la gestión y operación de reportes mensuales de estadísticas del portal Web y demás medios virtuales, también el proceso para desarrollar una estrategia comercial con el uso de rueda de negocios virtual.

Los anexos deben incluir los indicados en los TDR, más los que el consultor requiera presentar como soporte de las descripciones, análisis y resultados del proceso de estructuración e implementación del plan de fortalecimiento de gestión comercial virtual.

Funciones específicas:

- Acompañamiento al fortalecimiento del producto turístico donde se busca proponer el diseño de un producto de turismo cultural para la organización, como estrategia para impulsar el desarrollo económico y social de la comunidad.
- Fortalecimiento comercial con la producción de un video turístico, asesoría de piezas publicitarias, portafolio digital, rediseño de la marca y diseño de mapa turístico.
- Fortalecimiento de Redes Sociales, que incluye mantener actualizadas las redes sociales de las organizaciones y dejar capacidad instalada para que estas puedan continuar con estas actualizaciones.
- Implementar una estrategia de posicionamiento en Internet, diseñar e implementar una plataforma de envío de boletines de noticias, estadísticas de medición del avance y nivel de interacción con el sitio Web.
- Realización de una rueda de negocios virtual.
- Transferir competencias en transformación virtual.
- Implementación de página Web con Hosting.

Estructura para la formulación e implementación del Plan fortalecimiento de gestión comercial virtual.

La estructura para la formulación del Plan, es la siguiente:

Resumen ejecutivo	Debe ser breve y conciso, pero realista y destacando los puntos fuertes del plan. Debe contener la descripción de los servicios con el uso de herramientas digitales virtuales, los datos relevantes del análisis de mercado (perfil de cliente, tamaño y valor de mercado), y los requerimientos de inversión. Adicionalmente debe incluir el impacto más relevante de la empresa en temas del uso de redes sociales y oportunidades.
Antecedentes de la Organización	Descripción de las motivaciones e intenciones que llevaron a la creación de la empresa, registrando adicionalmente: apoyos recibidos, proyectos implementados, y descripción de la cadena de valor.

<p>Análisis Socio empresarial</p>	<p>Resultados y análisis producto de la aplicación de la batería de indicadores, en dos momentos en el inicio y finalizando la intervención Inventario de recursos para la oferta de servicios turísticos respecto al proceso comercial: base de datos, recursos virtuales, fuerza de ventas, hoja de vida por cliente.</p>
<p>Análisis técnico - ambiental</p>	<p>Entrega de memorias, guías que den razón de:</p> <p>Fortalecimiento del producto turístico: Diagnóstico de las potencialidades de turismo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Delimitación del producto —características y contextualización—. • Análisis de la oferta y de la demanda turísticas. • Análisis del contexto social, económico y político. <p>Utilizando instrumentos como fichas técnicas, matriz DOFA, entrevistas y encuestas.</p> <p>Realizar el inventario de atractivos culturales del municipio Las actividades pertinentes son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisión de metodología de inventarios turísticos • Documentación a través de inventarios previos y/o realización de trabajo de campo • Establecimiento del inventario <p>Establecer los criterios para el diseño del producto de turismo cultural Las actividades son:</p> <p>Evaluación del producto propuesto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Definición y caracterización de los elementos que conforman el producto • Validación de la propuesta • Definición de recursos requeridos <p>Definición del plan de acción para el desarrollo del producto de turismo. Las actividades por desarrollar son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conformación de comité de gestión y desarrollo del producto turístico • validación final de entes públicos y privados • Ejecución del plan de acción • Fortalecimiento de máximo 2 productos turísticos • Guiones de los productos turísticos <p>Transferencia de competencias: Entrega de manuales de los conocimientos transferidos</p> <p>1. Conocer el entorno E-Commerce, las diferencias y similitudes con el comercio tradicional y las técnicas de mercadeo aplicadas a esta nueva modalidad de negocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La comunicación como habilidad transversal en la cuarta revolución industrial. • Relación de la comunicación con las dinámicas actuales de globalización y tic. • Cambios de las nuevas formas de comunicación, sus efectos en las redes sociales y el nuevo papel del consumidor. • Web 2. 0 y 3. 0, social media, comunidades 2. 0 y 3. 0 como referentes conceptuales en las nuevas tendencias de la comunicación. • Buzz marketing y la participación del público objetivo. • Big data del E-Commerce: funcionamiento estratégico y metodológico de las redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter y YouTube)

	<ul style="list-style-type: none"> • Representación de los postulados, límites y alcances de las organizaciones y su transmisión a través de las redes sociales. <p>2- Identificar los componentes esenciales que debe tener una tienda virtual para brindar al usuario una experiencia agradable y memorable</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transformación digital: oportunidades y retos Marketing digital • Ecosistemas digitales • Taller práctico: planificación de un negocio en internet (tiendas virtuales, pagos en línea, seo, sem) • Social E-Commerce. • La creatividad digital como habilidad transversal. • Logística del comercio electrónico • Diseño web y usabilidad • Big data del E-Commerce 2: E-Commerce analytics. • Metodologías ágiles para el diseño de modelos de negocios basados en comercio electrónico.
Análisis comercial	<p>Producción de vídeo turístico: realizar la producción de un vídeo de uno de los productos turísticos de la organización, lo que abarca:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de guion • Grabación en campo de tomas • Edición de videoclip de máximo 30 seg de duración. <p>Asesoría para diseño de piezas publicitaria Transferir competencias en el uso de herramientas para producción de piezas publicitarias de la organización. Entregar 10 piezas iniciales.</p> <p>Producción de un portafolio digital en PDF con la información de productos y servicios de la organización.</p> <p>Revisión de la marca. Esto incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de logo • Diseño de tarjetas de presentación • Diseño de membrete • Diseño de aplicaciones útiles de la nueva marca <p>Producción de un mapa turístico. Esto incluye</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño gráfico del mapa • Publicación de mapa en versión web <p>Revisión de Redes Sociales de la entidad, al menos Facebook, linked y YouTube. Creación de un Plan de Gestión de Redes Sociales que defina los lineamos temáticos de la información a publicar, las estrategias, la periodicidad de publicación y el manejo de crisis en las redes sociales de la entidad</p> <p>Posicionar el portal WEB en buscadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseñar estrategia de posicionamiento Web • Desarrollar e implementar las mejoras técnicas que permitan optimizar el sitio Web para ser indexado por buscadores • Estudio de palabras claves. • Diseño de una (1) campaña publicitaria mensual en Facebook y Google que permita aumentar la cantidad de seguidores en redes sociales y visitantes del sitio Web • Ejecución de la estrategia de posicionamiento. • Medición y monitoreo de la ejecución de la estrategia. • Informe de resultados. <p>Implementación de una plataforma de envío de boletines de noticias</p>

	<p>Plataforma 100% Web Capacidad para enviar mensajes a 10.000 contactos. Realización 4 envíos por mes Asistente para creación de boletines y carga de bases de datos de contactos Adaptación de boletines para visualización en celulares Entrega de reportes mensuales de estadísticas del portal web y de redes sociales. Cantidad de visitantes del mes vs visitantes del mes anterior (incluir % de crecimiento). Contenidos más visitados. Usuarios que más participan Temáticas de más interés. Campañas De Publicidad. Cantidad total de visitantes y/o seguidores obtenidos a través de campañas de publicidad. Mensajes que han generado más atracción de visitantes y/o seguidores. Boletines De Correo Cantidad de usuarios del mes vs mes anterior (incluir % de crecimiento). Cantidad total de lecturas del boletín de cada campaña vs total de base de datos (% de apertura). Links más abiertos de cada campaña. Implementar página WEB con hosting de 12 meses. Se le debe entregar la autonomía y control a la organización sobre sus webs. Las organizaciones deben quedar con una cuenta que le permita realizar los pagos anuales del servicio de hosting. Realizar rueda de negocios virtual ENTREGABLES: 1 vídeo turístico, 1 portafolio digital. 1 rediseño de marca, 1 mejoramiento de interfaz de red social</p>
Análisis legal	<p>Diseño de la estructura de la empresa conforme a la figura jurídica y el negocio. Análisis de aspectos legales del negocio y procesos relacionados con el objeto social de la organización y el negocio a desarrollar como son: Tenencia de la tierra, tenencia de infraestructura, organización (marco legal, estatutos, cámara de comercio). Identificación de requerimientos y sanciones de la empresa. Descripción de certificaciones y permisos requeridos procesos productivos, socio empresarial, ambiental, comercial o logístico. Verificación del cumplimiento del RNT Levantamiento del normograma y análisis del estado actual de la empresa frente a este asunto en los siguientes aspectos: administrativos, comerciales, tributarios, ambientales, financieros y productivos.</p>
Análisis financiero	<p>Análisis de costos de producción e identificación de puntos críticos. Estado del arte del manejo financiero de la empresa (registros acordes con la normatividad, el manejo de la información se archiva adecuadamente, generación de informes internos o externos).</p>
Modelo de Negocio propuesto y acordado (metodología Canvas Sostenible)	<p>A partir del producto construido con la organización, proyectar el Modelo de Negocio de crecimiento y desarrollo de la organización</p>

Gastos elegibles.

A continuación, se registran los gastos elegibles y no elegibles que serán tenidos en cuenta para priorizar y determinar las inversiones a realizar en la Fase III de Acompañamiento integral, implementación y seguimiento que exige la socialización al comité de proyectos (conformado por ISA y Fundación Socya) de las actividades de acompañamiento y/o gestión de trámites (permisos, licencias, certificaciones) a financiar con recursos del convenio.

Servicios de asesoría, consultoría y capacitación en los siguientes componentes:

<p>Procesos Administrativos y financieros</p>	<p>Asesoría administrativa para la revisión y mejoramiento de procesos. Formación especializada para el talento humano. Sistemas de Seguridad y salud en el trabajo. Costos y rentabilidad en empresas. Análisis de fuente de financiación. Facturación electrónica. Gobernabilidad y participación en la toma de decisiones. Aplicación de NIIF. Generación de estados financieros con indicadores de evaluación y seguimiento. Asesoría en régimen tributario.</p>
<p>Productivo (producción primaria agroindustria) –</p>	<p>Análisis y/o estandarización de procesos productivos y planes de mejora con miras a generar valor agregado. Diseño de producto y servicio. Acompañamiento en la identificación de requerimientos para el acceso a permisos y certificaciones según el tipo de producto. Asistencia técnica para el alistamiento y potencial certificación o recertificación en estándares de calidad e inocuidad, Buenas Prácticas Agrícolas (BPA), Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) Resolución 2674 HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), ISO 22000, BRC. Consultoría y asistencia técnica especializada, en producción agropecuaria. Consultoría y asistencia técnica especializada, en diseño de infraestructura para el sector agropecuario.</p>
<p>Ambiental:</p>	<p>Asesoría para: La identificación de requerimientos relacionados con la legislación ambiental y formulación planes de gestión para el: manejo de desechos sólidos, manejo de desechos líquidos y desechos peligrosos, conducción de desechos gaseosos. Diseño, formulación e implementación de Sistemas de Gestión Ambiental - SGA. Realización del Registro Único Ambiental (RUA). Revisión Análisis de ciclo de vida. Elaboración planes de manejo integral de residuos Diseños para acceder a permiso de vertimientos y/o concesión de aguas. Permiso de aprovechamiento forestal. Planes de restauración ecológica. Plan de Establecimiento y Manejo Forestal. Inventarios y valoración de plantaciones forestales.</p>
<p>Comercial</p>	<p>Asesorías para: Diferenciación de producto y/o servicio. Identificación y segmentación de mercados y clientes. Revisión de canales de comercialización. Gestión de registro de marca en Colombia ante Superintendencia de Industria y Comercio. Rotulado y etiquetado nutricional. Estrategias de comunicación, publicidad, distribución y comercialización. Planteamiento y diseños de presupuestos y planes comerciales. Diseño y estructuración de portafolio de productos. Manejo de clientes y procesos comerciales.</p>

	Obtención de los códigos de barras ante GS1 Colombia. Participación en ferias y eventos
Transformación digital	Asesorías en: Estrategia de transformación digital Logística para E-Commerce. Gerencia de equipos remotos usando tecnologías Diseño o rediseño de la experiencia de cliente Desarrollo de software para administración de procesos productivos. Desarrollo de plataformas web y app para comercialización de productos. Desarrollo y aplicación de CMR (Gestión de Relación con el Cliente). Gestión de contenidos en redes sociales para procesos comerciales.

Costos de licencias, permisos, trámites y registros requeridas para dar cumplimiento a normatividad de carácter ambiental, sanitario o exigencias de tipo comercial. Pago de servicios de laboratorio incluidos ensayos y pruebas de producto, de control de calidad y Metrología. Estudios de caudales y fuentes de agua cercanas

ENTREGABLES POR PARTE DE LA CONSULTORÍA: A continuación, se registran los entregables por consultoría.

Siglas: Análisis Socio empresarial – ASE, Análisis técnico - ambiental ATA, Análisis comercial AC, Análisis legal AL, Análisis financiero AF.

Concepto		Entregable I	Entregable II	Entregable III
Cronograma		X		
Resumen ejecutivo			X	
Antecedentes de la Organización			X	
ASE	Resultados y análisis producto de la aplicación de la batería de indicadores, en el momento de inicio de la intervención.		X	
	Inventario de recursos para la oferta de servicios turísticos respecto al proceso comercial: base de datos, recursos virtuales, fuerza de ventas, hoja de vida por cliente.		X	
ATA	Entrega de memorias, guías que den razón del fortalecimiento del producto turístico		X	
	Productos fortalecidos que incluya los guiones revisados		X	
	Memorias, guías de la Transferencia de competencias de cada uno de los módulos desarrollados en los siguientes temas 1. Fundamentos del E-Commerce 2. Componentes del E-Commerce		X	X
AC	vídeo turístico: que incluya las memorias de: <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de guion • Edición de videoclip de máximo 30 seg. • Grabación en campo de tomas 			X
	Memorias, guías de la Transferencia de competencias de piezas publicitaria		X	
	Entregar 10 piezas iniciales.			X
	Portafolio digital			X

	Memorias, guías de la revisión de la marca. <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de logo • Diseño de tarjetas de presentación • Diseño de membrete • Diseño de aplicaciones útiles de la nueva marca 		X	X
	Memorias, guías de la producción de un mapa turístico. Esto incluye <ul style="list-style-type: none"> • Diseño gráfico del mapa • Publicación de mapa en versión web. 		X	
	Mapa turístico.			X
	Revisión de redes.		X	
	Plan de Gestión de Redes.			X
	Memorias, guías de las actividades realizadas para el posicionamiento WEB. <ul style="list-style-type: none"> • Estrategia diseñada para el posicionamiento Web. • Mejoras técnicas que permitan optimizar el sitio Web para ser indexado por buscadores. • Palabras claves. 		X	
	Portal WEB posicionado en buscadores			X
	Campaña publicitaria mensual en Facebook y Google			X
	Evidencia de Medición y monitoreo de la ejecución de la estrategia.			X
	Memorias, guías de las actividades realizada para la implementación de envío de boletines de noticias		X	
	Plataforma de envío de correos funcionando			X
	Evidenciar la realización 4 envíos por mes			X
	Entrega de reportes mensuales de estadísticas del portal web y de redes sociales.			X
	Boletines De Correo			
	Página WEB con hosting de 12 meses con personal de la organización con capacidad para su manejo			X
	Se le debe entregar la autonomía y control a la organización sobre sus webs.			
	Rueda de negocios virtual			X
AL	Estructura de la empresa conforme a la figura jurídica y el negocio.		X	
	Identificación de requerimientos y sanciones de la empresa.		X	XX
	Descripción de certificaciones y permisos requeridos procesos productivos, socio empresarial, ambiental, comercial o logístico.		X	
	Verificación del cumplimiento del RNT			X
	Nomograma y análisis del estado actual de la empresa frente a este asunto en los siguientes aspectos: administrativos, comerciales, tributarios, ambientales, financieros y productivos.			
AF	Análisis de costos de producción e identificación de puntos críticos.		X	

Estado del arte del manejo financiero de la empresa (registros acordes con la normatividad, el manejo de la información se archiva adecuadamente, generación de informes internos o externos).			X
Modelo de Negocio			X

Las entregas deberán estar soportadas con la documentación solicitada en cada ítem y entregable, además del registro fotográfico (dos por reunión) y (2) videos cortos donde el(los) empresario(s) haga(n) un resumen de las actividades desarrolladas en el proceso, resaltando en el aporte o mejoras para la empresa u organización con la intervención EPRI.

Se deberá levantar un acta por cada reunión desarrollada con la empresa.

Observación: Las fotografías deben ser tomadas en horizontal, con espacio suficiente en el costado derecho o izquierdo para poder intervenir la foto, debe tener buena iluminación, tomar a los actores de la empresa, indispensable uso del tapabocas y distanciamiento (protocolo de bioseguridad cuando se considere). Con relación al video, tomar testimonio (video) de los empresarios (unos verticales para las historias en redes sociales y otros en horizontal para el feed de las mismas). Tener en cuenta el ruido exterior, iluminación, no uso de flash.

PARÁGRAFO: El cronograma para las entregas será:

- Entrega I: A los 8 días de la firma del acta de inicio.
- Entrega II: A los 45 días de la firma del acta de inicio.
- Entrega III: A los 90 días de la firma del acta de inicio.

VALOR DE LA CONSULTORÍA: Cincuenta millones de pesos Mcte (\$50.000.000) incluidos impuestos y todos los demás gastos logísticos y demás inversiones que deban adelantarse para el cumplimiento del alcance.

Forma de pago.

Concepto	Entrega I, Pago I (30%)	Entrega II, Pago II (35%)	Entrega III, Pago III (35%)	Total
Consultor integral	\$15.000.000	\$17.500.000.00	\$17.500.000.00	\$ 50.000.000.00

Para la autorización de los pagos estipulados, el consultor, además de los entregables definidos en estos términos de referencia, deberá aportar el certificado de pago a la seguridad social, conforme a los porcentajes establecidos por ley para contratos de prestación de servicios. Se aclara que, en cumplimiento de la normatividad vigente, la Fundación Socya realizará la afiliación a la ARL del consultor, pero será exclusiva responsabilidad de este realizar el pago de los aportes.

La Fundación Socya realizará los pagos dentro de los treinta (30) días siguientes a la radicación de la cuenta de cobro por el consultor.

PLAZO PARA EL DESARROLLO DE LA CONSULTORÍA

90 días corrientes a partir de la firma del Acta de Inicio.

ASIGNACIÓN DE EMPRESAS POR CONSULTORÍA:

Para la ejecución de la consultoría se asignará dos empresas u organizaciones. El consultor se enfocará en el desarrollo de los aspectos técnicos y el desarrollo de una estrategia de fortalecimiento turístico y comercial.

LUGAR DE LA CONSULTORÍA

La empresa asignada para el desarrollo del contrato de consultoría en los presentes términos de referencia, están clasificadas en el subsector Ecoturismo y se encuentran ubicadas en el Departamento de Bolívar, municipios de San Juan de Nepomuceno y Cartagena, corregimiento de Ararca.

CONDICIONES DE CONTRATACIÓN PERSONAS NATURALES.

La Fundación Socya seleccionará el contratista con base en las propuestas identificadas y evaluadas conforme al perfil definido.

Perfil:

Persona jurídica o persona natural con carreras afines al Turismo y/o Administración, con experiencia en procesos de marketing digital.

Experiencia en:

Diseño de productos y servicios turísticos.

Acompañamiento y análisis de Planes de Desarrollo Turísticos.

Capacitación, sensibilización e información a empresarios del sector turístico.

Marketing turístico.

Planificación y gestión de destinos turísticos

Marketing para destinos y empresas turísticos

La experiencia se acreditará con los certificados laborales o de prestación de servicios anexos a la hoja de vida del consultor, los cuales podrán ser verificados por la Fundación Socya con quien expidió la certificación.

OBLIGACIONES DE LOS CONSULTORES

- Entregar los productos de acuerdo con el cronograma establecido.
- Expedir las siguientes garantías para el contrato:
póliza de cumplimiento por el 20% del valor de la consultoría y tres meses más al término del contrato.
Calidad del servicio por el 20% del valor de la consultoría y tres meses más
Adicionalmente y solo si el consultor es persona jurídica, deberá constituir póliza de pago de salarios y prestaciones sociales por el 15% del valor del contrato y 3 años más.
- Seguir las pautas según las orientaciones del equipo de la Fundación Socya.
- Como requisito previo para la legalización del contrato de consultoría, el consultor debe presentar al equipo de la Fundación Socya un plan de trabajo, propuesta y cronograma para el desarrollo de las actividades definidas en los presentes términos de referencia.
- Para el desarrollo del contrato el consultor deberá disponer de las instalaciones, los equipos, el material bibliográfico y la logística ofrecida en la correspondiente propuesta.
- Responder por la calidad de las actividades encomendadas.
- Entregar al equipo de la Fundación Socya, un archivo que contenga toda la documentación de las actividades contratadas.
- Participar en las reuniones de inducción, capacitación, de seguimiento y de asesoría técnica definidas por la fundación Socya.
- Aplicar en el desarrollo del objeto contractual, los formatos entregados por el Equipo de trabajo.
- Presentar las actividades especificadas en este documento.
- Desarrollar las actividades del contrato de acuerdo con el cronograma propuesto.
- Pago de la seguridad social conforme a los porcentajes establecidos por ley para contratos de prestación de servicio.

Entregar para la legalización del contrato los siguientes documentos:

- Fotocopia de la cédula de ciudadanía ampliada del consultor y/o representante legal
- Fotocopia del Registro Único Tributario RUT (Actualizado posterior al año 2021) para personas naturales.

- Certificado de Afiliación a Pensiones y EPS.
- Certificación de cuenta bancaria.
- Formato de creación de terceros debidamente diligenciado.

CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

ACTIVIDAD	FECHA Y HORA	LUGAR
Publicación de los términos de referencia.	13 Septiembre 2022	Página www.socya.org.co y correos de posibles oferentes previamente identificados.
Plazo para solicitar aclaraciones o resolver inquietudes.	Hasta Septiembre 14 de 2022	Correo electrónico abastecimiento@socya.org.co ; arestrepo@socya.org.co ; dlballestas@socya.org.co
Entrega de propuestas y documentación.	El 15 de septiembre de 2022 a las 5:00 pm.	Correo electrónico abastecimiento@socya.org.co ; arestrepo@socya.org.co ; dlballestas@socya.org.co
Comunicación de resultados	20 de Septiembre de 2022	Página www.socya.org.co y se enviará correo a todos los oferentes notificando el resultado del proceso

CRITERIOS DE SELECCIÓN

Para seleccionar a los consultores que prestarán el servicio, se tendrán en cuenta los siguientes parámetros:

- Hojas de vida: 40%.
- Entrevista equipo de trabajo Socya: 60%.

TÉRMINO PARA LA SUSCRIPCIÓN Y LEGALIZACIÓN DEL CONTRATO.

El proponente que resulte favorecido dispondrá de un término de hasta cinco (5) días hábiles, contados a partir de la fecha de entrega del contrato para la suscripción, y para la constitución de las garantías que deberán amparar el contrato, contados estos últimos a partir de la radicación del contrato.

DECLARATORIA DE DESIERTA DEL PROCESO DE SELECCIÓN.

- Si con la evaluación de las propuestas habilitadas jurídicamente, el comité evaluador considera que no se cumplen los criterios para suscribir el contrato, se declarará la no adjudicación del proceso de selección, y se enviará la notificación respectiva a los participantes.
- En caso de falta de presentación de las propuestas o no habilitación jurídica de los participantes, se declarará desierto el proceso.



TERMINACIÓN ANTICIPADA DEL PROCESO

La Fundación Socya dará por terminada la presente convocatoria, cuando se presenten circunstancias o eventos que impidan y obstaculicen la capacidad para la aceptación o declaración de desierto del proceso, o se identifique un vicio o error que pueda alterar las condiciones de la futura contratación, o cuando las exigencias del servicio lo requieran o las circunstancias de orden público lo impongan.

INCUMPLIMIENTOS

Para la presentación de la oferta, el proponente o cotizante deberá tener en cuenta que la FUNDACIÓN SOCYA podrá imponer las siguientes penalidades en caso de incumplimientos durante el desarrollo del contrato:

- **Multa por el atraso en las entrega final:** En caso de que no se entregue la obra o servicio objeto de la oferta en la fecha pactada, EL OFERENTE pagará a EL CONTRATANTE un **punto cinco por ciento (0.5%)** del valor total del Contrato por cada día de atraso en la entrega final hasta un tope del **DIEZ POR CIENTO (10%)**, en cuyo caso se entenderá que hay incumplimiento total de EL OFERENTE, con las consabidas consecuencias y opción de EL CONTRATANTE de dar por terminado el Contrato y hacer exigible las pólizas, penalizaciones y reclamaciones por daños y perjuicios, o exigir la terminación de las obras.
- **Multa por el atraso en las entregas parciales:** En caso de que no se cumplan las entregas parciales de las obras o servicios objeto de la oferta en la fechas pactadas, EL OFERENTE pagará a EL CONTRATANTE un **punto cinco por ciento (0.5%)** del valor del Contrato por cada día de atraso en la entrega final hasta un tope del **DIEZ POR CIENTO (10%)**, en cuyo caso se entenderá que hay incumplimiento total de EL OFERENTE, con las consabidas consecuencias y opción de EL CONTRATANTE de dar por terminada el Contrato y hacer exigible las pólizas, penalizaciones y reclamaciones por daños y perjuicios, o exigir la terminación de las obras.
- **Multa por no cumplir las especificaciones de prevención de accidentes y normas de seguridad:** EL OFERENTE se hará acreedor a una multa diaria de DOS (2) SMLVD, aplicable inmediatamente el interventor o EL CONTRATANTE haga efectiva una notificación escrita del incumplimiento en lo estipulado en el manual o *REGLAMENTO DE HIGIENE, SEGURIDAD INDUSTRIAL y SALUD OCUPACIONAL* del proyecto.

	
Verónica De Vivero Acevedo Directora de Servicios Compartidos	Ana María Restrepo Velarde Líder de Operaciones