


| | | |
|---|--|----------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 1 de 21 |

32.

CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO – CONTRATACIÓN DIRECTA

| | |
|---------------|--|
| OBJETO | Ciclo de talleres de Formación a la empleabilidad y el emprendimiento con propósito 2021 |
|---------------|--|

| | |
|----------------------------|--------------|
| PRESUPUESTO OFICIAL | \$22.000.000 |
|----------------------------|--------------|


1. PROPUESTAS RECEPCIONADAS:

Nota: Tenga en cuenta que la cotización no podrá superar el presupuesto oficial, en caso de superarlo será causal de **RECHAZO**.

(Organizar las cotizaciones en orden ascendente (de menor a mayor), de acuerdo al valor


| No. | Cotizante | Valor Económico de la Propuesta (Antes de IVA) | Valor total de la propuesta |
|-----|---|--|-----------------------------|
| 1 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍA SAS | \$11.160.000,00 | \$13.280.400,00 |
| 2 | UNAFELIZMENTE SAS | \$18.480.000,00 | \$ 21.991.200,00 |

La **verificación de las condiciones exigidas en el ABSr097** (adquisición de bienes, servicios u obras contratación directa), se realizará exclusivamente a los **cotizantes con las dos (02) ofertas más favorables**. Si la primera oferta más favorable no cumple con las condiciones exigidas, se tomará en consideración la segunda y así sucesivamente.

| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 2 de 21 |


2. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS (COTIZANTE 1)

| No. | Cotizante | Especificaciones Técnicas | Concepto |
|-----|--|---|----------|
| 1 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS SAS | <p>RUTA DE EMPLEABILIDAD HOJA DE VIDA EFECTIVA</p> <p>Webinar de entrenamiento efectivo y práctico para la elaboración de una hoja de vida por competencias, explicando la estructura clave de este documento y exponiendo los errores comunes en su elaboración.</p> <p>Metodología:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propósito de tu HV • Estructura ideal de tu HV • Errores comunes en una HV • Impacta con el envío de tu HV por email <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Guía de hoja de vida en pdf con las instrucciones para crearla paso a paso. • Formato de hoja de vida editable en Word. • Formato con el texto para el envío de la hoja de vida por correo para la aplicación de vacantes. | CUMPLE |
| 2 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS SAS | <p>HABILIDADES BLANDAS PARA LA CUARTA REVOLUCIÓN</p> <p>Taller interactivo por medio del cual los participantes identificarán las características de la cuarta revolución y las oportunidades para involucrarse en el entorno cambiante a partir de la comprensión de los nuevos requerimientos en el ámbito laboral.</p> <p>Metodología:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es la revolución 4.0? • Habilidades blandas • Modelos de aprendizaje • Renueva tus habilidades <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sensibilizar a los participantes frente a los procesos de desaprender, aprender y reaprender herramientas de cambio y renovación personal. | CUMPLE |


| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 3 de 21 |

| | | | |
|---|--|---|--------|
| | | <ul style="list-style-type: none"> Orientar a los participantes para identificar sus nuevas habilidades y su importancia en el nuevo entorno laboral. Motivar a las personas a generar acciones de mejora continua en su desarrollo profesional a partir del fortalecimiento de las habilidades blandas. <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado:</p> <ul style="list-style-type: none"> Diccionario de habilidades blandas. Planeador de actividades para fortalecer habilidades blandas. | |
| 3 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS | <p>LINKEDIN PRÁCTICO</p> <p>Webinar de entrenamiento sobre el uso de la herramienta LinkedIn para crear o modificar el perfil, conectar con reclutadores, buscar ofertas de empleo y generar marca personal por medio de esta red.</p> <ul style="list-style-type: none"> La importancia de linkedin Crea tu perfil linked in Búsqueda de empleo Indicadores de medición <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Conocer como crear una red de contactos para una búsqueda efectiva de empleo Aprender a buscar empleo usando LinkedIn y su algoritmo para que la herramienta recomiende empleos adecuados a tu perfil. Conocer cómo el uso de la herramienta, post, comentarios y recomendaciones afectan tu marca y pueden ayudar a mejorar tus visualizaciones. <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado: Manual de uso para la creación del perfil de LinkedIn paso a paso</p> | CUMPLE |
| 4 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS | <p>USO DE REDES SOCIALES PARA LA BÚSQUEDA DE EMPLEO</p> <p>Webinar sobre el uso de redes sociales para buscar empleo, generar marca personal y entregar tips para prevenir fraudes por el uso inadecuado de los datos personales de los candidatos.</p> <ul style="list-style-type: none"> Marca personal digital Redes sociales Errores comunes en redes Asegura tu información personal <p>Objetivos específicos:</p> | |

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2


| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 4 de 21 |

| | | | |
|---|--|--|--------|
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Aprender cómo usar Facebook para buscar empleo y grupos efectivos de empleo • Identificar la importancia del uso adecuado de Whatsapp, Twitter, Instagram y Facebook para uso profesional • Aprender claves prácticas en el cuidado de tus datos personales en los procesos de selección. <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas). Material entregado: Guía de uso de Facebook para búsqueda de ofertas Lista de páginas de ofertas, hastags y buenas prácticas en Whastapp, Instagram y Twitter.</p> | CUMPLE |
| 5 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS | <p>SUPERA LAS PRUEBAS DE SELECCIÓN</p> <p>Webinar interactivo, donde se abordarán pruebas psicotécnicas en línea como la prueba DISC y pruebas de inteligencia, se darán tips e información relevante sobre cómo afrontar las pruebas aplicadas durante el proceso de selección.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pruebas profesionales • Pruebas de actitudes intelectuales • Pruebas de personalidad • Dinámicas de grupo <p>Objetivos específicos: Conocer las diferentes pruebas de selección como pruebas EROS, SED, Voca, Alpha y Wartegg, conocer para qué sirven y qué aspectos de la persona evalúan. Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas). Material entregado: Descripción de pruebas comunes. Prueba Wartegg</p> | CUMPLE |
| 6 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS | <p>ENTREVISTAS VIRTUALES EXITOSAS</p> <p>Webinar interactivo acerca de preguntas frecuentes, preguntas complejas y errores comunes al presentar una entrevista por canales virtuales. Además tips para encontrar el espacio ideal para tener la entrevista ante un reclutador desde tu casa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Antes de la entrevista • Comunicación no verbal • Preguntas y respuestas • Después de la entrevista <p>Objetivos específicos: Conocer cómo desenvolverse durante una entrevista y generar acciones de mejora</p> | CUMPLE |


| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 5 de 21 |

| | | | |
|---|--|---|--------|
| | | <p>antes, durante y después de esta fase del proceso de selección Trabajar las habilidades de comunicación para presentar correctamente sus respuestas Tips para enfrentar entrevistas virtuales de manera exitosa. Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas). Material entregado: Ebook (libro) digital sobre pautas, preguntas frecuentes y tips para superar una entrevista (27 páginas).</p> | |
| 7 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS | <p>ORGANIZA TU TIEMPO EN CASA Y TELETRABAJA</p> <p>Webinar para aprender a gestionar, organizar tu tiempo y controlar todas tus actividades diarias por medio de rutinas enfocadas al teletrabajo. Aprenderás de forma práctica a definir, organizar y hacer realidad tu trabajo diario, tus proyectos y tus propósitos personales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las áreas de tu vida • Bases para gestionar tu tiempo • Prioriza y planifica • Método bullet journal <p>Objetivos específicos: Aprender a planificar y establecer prioridades en tu agenda diaria, teniendo en cuenta todas las áreas de tu vida. Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas). Material entregado: Tracker de actividades Técnica pomodoro para la gestión del tiempo</p> | CUMPLE |
| 8 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS | <p>RUTA DE EMPRENDIMIENTO EXPLORA, EMPIEZA TU IDEA Y APRENDE A CRECER</p> <p>El reto de un emprendedor es identificar, analizar y validar hipótesis del problema, necesidad o dolor de los clientes potenciales, con el fin de crear soluciones válidas y viables que sean del interés del cliente. En este taller los participantes aprenderán a crear una ruta de validación de su modelo de negocio, definiendo el modelo Lean Canvas. Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explicar el modelo Lean Canvas para la creación del modelo de negocio, con el fin de definir una hipótesis inicial e identificar clientes potenciales. • Realizar un ejercicio e indicar un método para realizar el acercamiento a los | CUMPLE |

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2


| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 6 de 21 |

| | | | |
|----|--|---|--------|
| | | <p>clientes con el fin de levantar información para la construcción del modelo.</p> <ul style="list-style-type: none"> Definir el problema y el buyer persona para saber cuáles son las necesidades de los clientes y tener una claridad sobre sus gustos y motivaciones al momento de compra. <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado: Formato para la elaboración del modelo Lean Canvas Formato de Buyer Persona para la definición del Cliente</p> | |
| 9 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS | <p>4 PASOS PARA ELEGIR UNA IDEA DE NEGOCIO</p> <p>Cuando hemos decidido emprender quizás nos enfrentamos a la duda, sobre qué camino elegir al momento de emprender. La metodología de Design Thinking nos ayudará a pensar como tu usuario, creando pasos sobre cómo sería la relación con tu cliente y obtener validación de las ideas a partir de prototipado y testing. Finalmente te daremos una escala para que puedas validar tus ideas de manera cuantitativa.</p> <p>Objetivos específicos: Aprender la metodología para filtrar todas tus ideas. Validar la idea respecto a lo que eres como emprendedor y tus valores ¿Encaja con lo que soy y lo que quiero? Conocer varias maneras de prototipar y validar tu idea de negocio al mínimo coste.</p> <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado: Guía de validación de ideas Formato de evaluación de ideas de negocio</p> | CUMPLE |
| 10 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS | <p>ESTABLECE EL ADN DE TU MARCA</p> <p>La marca de tu emprendimiento tiene que estar atada a través de tu propósito personal, es por esta razón que deberás conocer como materializar tu marca a través de la estructuración de tu arquetipo de marca, el diseño de la imagen de tu empresa y el tono y personalidad de tu marca.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aprende a definir tus valores para que estos estén alineados con la creación de tu negocio | |

| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 7 de 21 |

| | | | |
|----|--|---|--------|
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Identifica y define tu arquetipo de marca • Definición del tono y personalidad de la marca, usando la psicología del color y fuentes tipográficas. • Aprende a diseñar tu logo e imagen corporativa por medio de Canva <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado: Guía de definición de arquetipo de marca, tono y personalidad de marca</p> | CUMPLE |
| 11 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS | <p>CLAVES PARA ATRAER MÁS CLIENTES Y VENTAS</p> <p>La clave para escalar y mantener un negocio siempre serán sus ventas, por lo cual necesita cinco herramientas de venta básicas: la página web, el blog corporativo, campañas vía mail, tus redes sociales y la reputación que vas construyendo a través de tus clientes, los cuales se volverán tus principales aliados.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprende las claves prácticas para mejorar tu página web y blog corporativo. • Identifica qué tipo de campañas de mail existen y cuáles son las herramientas más fáciles de usar para automatizarlo. • Conoce cada red social y los públicos objetivos para conectarte con ellos por medio de información de valor. • Aprende claves prácticas para enamorar a tus clientes. <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado: Guía de definición de arquetipo de marca, tono y personalidad de marca</p> | CUMPLE |
| 12 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍAS | <p>FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES</p> <p>Una de las problemáticas a las que se enfrentan los emprendedores a la hora de iniciar su negocio es la falta de capital y muchos no saben a qué entidades acudir para conseguir apoyo. La realidad es que hoy es más fácil conseguir recursos que hace 15 o 20 años, sin embargo, debes tener en cuenta que tu idea de negocio debe tener una previa validación en el mercado y unos resultados iniciales, que le permitan a los inversionistas o socios creer en tu negocio.</p> <p>Objetivos específicos:</p> | CUMPLE |


Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 8 de 21 |

| | | |
|--|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Conoce todas las diferentes fuentes de financiamiento para emprendimiento que hay en Colombia • Identifica cuál es la fuente de financiación que requieres y crea un pitch vendedor para presentarte. • Conoce nuestro propio caso de éxito y descubre como hemos levantado más de 150 MM COP en recursos de capital semilla condonables al 100%. <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado: Lista de fuentes de financiamiento en Colombia</p> | |
|--|---|--|


3. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS (COTIZANTE 2)

| No. | Cotizante | Especificaciones Técnicas | Concepto |
|-----|-----------------------------------|---|----------|
| 1 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>RUTA DE EMPLEABILIDAD HOJA DE VIDA EFECTIVA</p> <p>Webinar de entrenamiento efectivo y práctico para la elaboración de una hoja de vida por competencias, explicando la estructura clave de este documento y exponiendo los errores comunes en su elaboración.</p> <p>Metodología:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propósito de tu HV • Estructura ideal de tu HV • Errores comunes en una HV • Impacta con el envío de tu HV por email <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Guía de hoja de vida en pdf con las instrucciones para crearla paso a paso. • Formato de hoja de vida editable en Word. • Formato con el texto para el envío de la hoja de vida por correo para la aplicación de vacantes. | CUMPLE |

| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 9 de 21 |


| | | | |
|---|-----------------------------------|---|--------|
| 2 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>HABILIDADES BLANDAS PARA LA CUARTA REVOLUCIÓN</p> <p>Taller interactivo por medio del cual los participantes identificarán las características de la cuarta revolución y las oportunidades para involucrarse en el entorno cambiante a partir de la comprensión de los nuevos requerimientos en el ámbito laboral.</p> <p>Metodología:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es la revolución 4.0? • Habilidades blandas • Modelos de aprendizaje • Renueva tus habilidades <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sensibilizar a los participantes frente a los procesos de desaprender, aprender y reaprender herramientas de cambio y renovación personal. • Orientar a los participantes para identificar sus nuevas habilidades y su importancia en el nuevo entorno laboral. • Motivar a las personas a generar acciones de mejora continua en su desarrollo profesional a partir del fortalecimiento de las habilidades blandas. <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diccionario de habilidades blandas. • Planeador de actividades para fortalecer habilidades blandas. | CUMPLE |
| 3 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>LINKEDIN PRÁCTICO</p> <p>Webinar de entrenamiento sobre el uso de la herramienta LinkedIn para crear o modificar el perfil, conectar con reclutadores, buscar ofertas de empleo y generar marca personal por medio de esta red.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La importancia de linkedin • Crea tu perfil linked in • Búsqueda de empleo • Indicadores de medición <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocer como crear una red de contactos para una búsqueda efectiva de empleo • Aprender a buscar empleo usando LinkedIn y su algoritmo para que la herramienta recomiende empleos adecuados a tu perfil. • Conocer cómo el uso de la herramienta, post, comentarios y | CUMPLE |

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2


| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 10 de 21 |

| | | | |
|---|-----------------------------------|---|---------------|
| | | <p>recomendaciones afectan tu marca y pueden ayudar a mejorar tus visualizaciones. Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas). Material entregado: Manual de uso para la creación del perfil de LinkedIn paso a paso</p> | |
| 4 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>USO DE REDES SOCIALES PARA LA BÚSQUEDA DE EMPLEO</p> <p>Webinar sobre el uso de redes sociales para buscar empleo, generar marca personal y entregar tips para prevenir fraudes por el uso inadecuado de los datos personales de los candidatos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marca personal digital • Redes sociales • Errores comunes en redes • Asegura tu información personal <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprender cómo usar Facebook para buscar empleo y grupos efectivos de empleo • Identificar la importancia del uso adecuado de Whatsapp, Twitter, Instagram y Facebook para uso profesional • Aprender claves prácticas en el cuidado de tus datos personales en los procesos de selección. <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas). Material entregado: Guía de uso de Facebook para búsqueda de ofertas Lista de páginas de ofertas, hastags y buenas prácticas en Whastapp, Instagram y Twitter.</p> | CUMPLE |
| 5 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>SUPERA LAS PRUEBAS DE SELECCIÓN</p> <p>Webinar interactivo, donde se abordarán pruebas psicotécnicas en línea como la prueba DISC y pruebas de inteligencia, se darán tips e información relevante sobre cómo afrontar las pruebas aplicadas durante el proceso de selección.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pruebas profesionales • Pruebas de actitudes intelectuales • Pruebas de personalidad • Dinámicas de grupo <p>Objetivos específicos: Conocer las diferentes pruebas de selección como pruebas EROS, SED, Voca, Alpha y Wartegg, conocer para qué sirven y qué aspectos de la persona evalúan.</p> | CUMPLE |

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2


| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 11 de 21 |

| | | | |
|---|-----------------------------------|--|---------------|
| | | <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas). Material entregado: Descripción de pruebas comunes. Prueba Wartegg</p> | |
| 6 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>ENTREVISTAS VIRTUALES EXITOSAS</p> <p>Webinar interactivo acerca de preguntas frecuentes, preguntas complejas y errores comunes al presentar una entrevista por canales virtuales. Además tips para encontrar el espacio ideal para tener la entrevista ante un reclutador desde tu casa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Antes de la entrevista • Comunicación no verbal • Preguntas y respuestas • Después de la entrevista <p>Objetivos específicos: Conocer cómo desenvolverse durante una entrevista y generar acciones de mejora antes, durante y después de esta fase del proceso de selección Trabajar las habilidades de comunicación para presentar correctamente sus respuestas Tips para enfrentar entrevistas virtuales de manera exitosa.</p> <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas). Material entregado: Ebook (libro) digital sobre pautas, preguntas frecuentes y tips para superar una entrevista (27 páginas).</p> | CUMPLE |
| 7 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>ORGANIZA TU TIEMPO EN CASA Y TELETRABAJA</p> <p>Webinar para aprender a gestionar, organizar tu tiempo y controlar todas tus actividades diarias por medio de rutinas enfocadas al teletrabajo. Aprenderás de forma práctica a definir, organizar y hacer realidad tu trabajo diario, tus proyectos y tus propósitos personales.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las áreas de tu vida • Bases para gestionar tu tiempo • Prioriza y planifica • Método bullet journal <p>Objetivos específicos: Aprender a planificar y establecer prioridades en tu agenda diaria, teniendo en cuenta todas las áreas de tu vida.</p> | CUMPLE |

| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 12 de 21 |


| | | | |
|---|-----------------------------------|--|---------------|
| | | <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado: Tracker de actividades Técnica pomodoro para la gestión del tiempo</p> | |
| 8 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>RUTA DE EMPRENDIMIENTO EXPLORA, EMPIEZA TU IDEA Y APRENDE A CRECER</p> <p>El reto de un emprendedor es identificar, analizar y validar hipótesis del problema, necesidad o dolor de los clientes potenciales, con el fin de crear soluciones válidas y viables que sean del interés del cliente. En este taller los participantes aprenderán a crear una ruta de validación de su modelo de negocio, definiendo el modelo Lean Canvas.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explicar el modelo Lean Canvas para la creación del modelo de negocio, con el fin de definir una hipótesis inicial e identificar clientes potenciales. • Realizar un ejercicio e indicar un método para realizar el acercamiento a los clientes con el fin de levantar información para la construcción del modelo. • Definir el problema y el buyer persona para saber cuáles son las necesidades de los clientes y tener una claridad sobre sus gustos y motivaciones al momento de compra. <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado: Formato para la elaboración del modelo Lean Canvas Formato de Buyer Persona para la definición del Cliente</p> | CUMPLE |
| 9 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>4 PASOS PARA ELEGIR UNA IDEA DE NEGOCIO</p> <p>Cuando hemos decidido emprender quizás nos enfrentamos a la duda, sobre qué camino elegir al momento de emprender. La metodología de Design Thinking nos ayudará a pensar como tu usuario, creando pasos sobre cómo sería la relación con tu cliente y obtener validación de las ideas a partir de prototipado y testing. Finalmente te daremos</p> | CUMPLE |

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2


| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 13 de 21 |

| | | | |
|----|-----------------------------------|---|--------|
| | | <p>una escala para que puedas validar tus ideas de manera cuantitativa.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Aprender la metodología para filtrar todas tus ideas.</p> <p>Validar la idea respecto a lo que eres como emprendedor y tus valores ¿Encaja con lo que soy y lo que quiero?</p> <p>Conocer varias maneras de prototipar y validar tu idea de negocio al mínimo coste.</p> <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado:</p> <p>Guía de validación de ideas</p> <p>Formato de evaluación de ideas de negocio</p> | |
| 10 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>ESTABLECE EL ADN DE TU MARCA</p> <p>La marca de tu emprendimiento tiene que estar atada a través de tu propósito personal, es por esta razón que deberás conocer como materializar tu marca a través de la estructuración de tu arquetipo de marca, el diseño de la imagen de tu empresa y el tono y personalidad de tu marca.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprende a definir tus valores para que estos estén alineados con la creación de tu negocio • Identifica y define tu arquetipo de marca • Definición del tono y personalidad de la marca, usando la psicología del color y fuentes tipográficas. • Aprende a diseñar tu logo e imagen corporativa por medio de Canva <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado: Guía de definición de arquetipo de marca, tono y personalidad de marca</p> | CUMPLE |
| 11 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>CLAVES PARA ATRAER MÁS CLIENTES Y VENTAS</p> <p>La clave para escalar y mantener un negocio siempre serán sus ventas, por lo cual necesita cinco herramientas de venta básicas: la página web, el blog corporativo, campañas vía mail, tus redes sociales y la reputación que vas construyendo a través de tus clientes, los cuales se volverán tus principales aliados.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprende las claves prácticas para mejorar tu página web y blog corporativo. | CUMPLE |

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 14 de 21 |

| | | | |
|----|-----------------------------------|--|--------|
| | | <ul style="list-style-type: none"> Identifica qué tipo de campañas de mail existen y cuáles son las herramientas más fáciles de usar para automatizarlo. Conoce cada red social y los públicos objetivos para conectarte con ellos por medio de información de valor. Aprende claves prácticas para enamorar a tus clientes. <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado: Guía de definición de arquetipo de marca, tono y personalidad de marca</p> | |
| 12 | UNAFELIZ MENTE SAS | <p>FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES</p> <p>Una de las problemáticas a las que se enfrentan los emprendedores a la hora de iniciar su negocio es la falta de capital y muchos no saben a qué entidades acudir para conseguir apoyo. La realidad es que hoy es más fácil conseguir recursos que hace 15 o 20 años, sin embargo, debes tener en cuenta que tu idea de negocio debe tener una previa validación en el mercado y unos resultados iniciales, que le permitan a los inversionistas o socios creer en tu negocio.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Conoce todas las diferentes fuentes de financiamiento para emprendimiento que hay en Colombia Identifica cuál es la fuente de financiación que requieres y crea un pitch vendedor para presentarte. Conoce nuestro propio caso de éxito y descubre como hemos levantado más de 150 MM COP en recursos de capital semilla condonables al 100%. <p>Duración: 120 minutos (incluye espacio de 20 minutos para sesión de preguntas y respuestas).</p> <p>Material entregado: Lista de fuentes de financiamiento en Colombia</p> | CUMPLE |

| | | |
|---|--|----------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 15 de 21 |

OFERTA ECONÓMICA (COTIZANTE 1)

| No. | Cotizante | Valor Económico de la propuesta (Antes de IVA) |
|-----|---|---|
| 1 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍA SAS | \$11.160.000,00 |

OFERTA ECONÓMICA (COTIZANTE 2)


| No. | Cotizante | Valor Económico de la propuesta (Antes de IVA) |
|-----|-------------------|---|
| 1 | UNAFELIZMENTE SAS | \$18.480.000,00 |

De acuerdo a lo anterior se establece que la cotización presentada por ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍA SAS y por UNAFELIZMENTE SAS, CUMPLE con las especificaciones técnicas establecidas y condiciones de presentación de la cotización, se ajusta a los precios del mercado y está dentro del Presupuesto Oficial de acuerdo a lo establecido en el ABSr097.


4. DOCUMENTOS SOLICITADOS (COTIZANTE 1)

Solamente se realiza validación con el tipo de persona (Natural / Jurídica) de las dos (02) Ofertas más favorables. (Se relaciona solamente el tipo de persona a Evaluar por cada evaluado

| ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍA SAS DOCUMENTACIÓN PARA PERSONA JURÍDICA | | CUMPLE | |
|--|--|--------|----|
| N° | 900350937-1 | SI | NO |
| 1 | Oferta o cotización, formato ABSF125 o ABSF126, según corresponda. | X | |
| 2 | Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía de la Persona Natural o del Representante Legal de la Persona Jurídica o documento de identificación legible. | X | |
| 3 | Copia de la libreta militar (Ley 1861 de 2017, art. 42), en caso de aplicar. | X | |
| 4 | Consulta de Antecedentes Judiciales expedido por la Policía Nacional con fecha no superior a un (01) mes a la presentación | X | |

| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 16 de 21 |

| | | | |
|----------|---|---|--|
| | de la cotización. En caso de no aportarlo, la Universidad podrá generar la consulta y dejar constancia de ello. | | |
| 5 | Consulta Certificado de antecedentes disciplinarios de la Persona Jurídica y su Representante Legal expedido por la Procuraduría General de la Nación. En caso de no aportarlo, la Universidad podrá generar la consulta y dejar constancia de ello | X | |
| 6 | Certificado de no tener a cargo responsabilidad fiscal a favor del Estado expedido por la Contraloría General de la República. (Persona Jurídica, Representante Legal). En caso de no aportarlo, la Universidad podrá generar la consulta y dejar constancia de ello. | X | |
| 7 | Consulta de antecedentes en el Sistema Registro Nacional de Medidas Correctivas expedido por la Policía Nacional con fecha no superior a un (01) mes a la presentación de la cotización. En caso de no aportarlo, la Universidad podrá generar la consulta y dejar constancia de ello. | X | |
| 8 | Registro Único Tributario (RUT) VIGENTE. La actividad registrada (código CIU) debe estar relacionada con el objeto a cotizar. | X | |
| 9 | <p>Certificado de Existencia y Representación Legal o Matricula Mercantil vigente y renovada expedida por la Cámara de Comercio respectiva, en la cual certifique que:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El objeto social es afín a la presente solicitud de cotización ▪ La sociedad está registrada y tiene sucursal en Colombia, demostrar un término de vigencia de la sociedad del plazo del contrato y un año más ▪ El Representante Legal posee Facultades para comprometer la sociedad, y en caso tal que lo requiera, deberá adjuntar el acta del Órgano Directivo que le da dicha Facultad. ▪ La Persona Jurídica no debe estar incurso en inhabilidades, incompatibilidades o prohibiciones para contratar. ▪ El certificado deberá ser expedido con fecha no mayor a un mes de antelación a la presentación de la cotización. | X | |


| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 17 de 21 |

| | | | |
|-----------|--|---|--|
| 10 | <p>Paz y salvo de aportes parafiscales y al sistema integral de seguridad social, así:</p> <p>Certificado de pago y cumplimiento de los aportes al Sistema Integral de Seguridad Social en salud, pensiones, riesgos laborales y parafiscales (artículo 50 de la Ley 789 de 2002, modificado por el artículo 1º de la Ley 828 de 2003) con fecha de expedición no mayor a un mes a la fecha de presentación de la cotización. La anterior certificación deberá constar que se encuentra a paz y salvo por un periodo no inferior a los SEIS (6) MESES anteriores a la presentación de la cotización. En el evento en que la sociedad no tenga más de seis (6) meses de constituida, deberá acreditar los pagos a partir de la fecha de su constitución.</p> <p>Dicha certificación puede ser firmada por:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. El Representante legal b. El Revisor Fiscal, si está obligado a tener, para lo cual deberá adjuntarse el certificado de antecedentes disciplinarios de la Junta Central de Contadores (vigente) y la tarjeta profesional | X | |
| 11 | Certificado expedido por la ARL respecto al cumplimiento del SG-SST y los Estándares mínimos en SST establecidos por la Resolución 0312 del 13 de febrero de 2019, con un puntaje mínimo de 86% (Aceptable) | X | |
| 12 | Anexo 1 - Carta de presentación de la cotización | X | |
| 13 | Anexo 2. Certificado de inhabilidades e incompatibilidades | X | |
| 14 | Anexo 4. Formato carta de compromiso para contratistas | X | |


5. DOCUMENTOS SOLICITADOS (COTIZANTE 2)

| UNAFELIZMENTE SAS | | CUMPLE | |
|--------------------------|--|---------------|-----------|
| Nº | 901467329-0 | SI | NO |
| 1 | Oferta o cotización, formato ABSF125 o ABSF126, según corresponda. | X | |
| 2 | Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía de la Persona Natural o del Representante Legal de la Persona Jurídica o documento de identificación legible. | X | |

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
NIT: 890.680.062-2

| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 18 de 21 |

| | | | |
|----------|---|-----|--|
| 3 | Copia de la libreta militar (Ley 1861 de 2017, art. 42), en caso de aplicar. | N/A | |
| 4 | Consulta de Antecedentes Judiciales expedido por la Policía Nacional con fecha no superior a un (01) mes a la presentación de la cotización. En caso de no aportarlo, la Universidad podrá generar la consulta y dejar constancia de ello. | X | |
| 5 | Consulta Certificado de antecedentes disciplinarios de la Persona Jurídica y su Representante Legal expedido por la Procuraduría General de la Nación. En caso de no aportarlo, la Universidad podrá generar la consulta y dejar constancia de ello | X | |
| 6 | Certificado de no tener a cargo responsabilidad fiscal a favor del Estado expedido por la Contraloría General de la República. (Persona Jurídica, Representante Legal). En caso de no aportarlo, la Universidad podrá generar la consulta y dejar constancia de ello. | X | |
| 7 | Consulta de antecedentes en el Sistema Registro Nacional de Medidas Correctivas expedido por la Policía Nacional con fecha no superior a un (01) mes a la presentación de la cotización. En caso de no aportarlo, la Universidad podrá generar la consulta y dejar constancia de ello. | X | |
| 8 | Registro Único Tributario (RUT) VIGENTE. La actividad registrada (código CIIU) debe estar relacionada con el objeto a cotizar. | X | |
| 9 | <p>Certificado de Existencia y Representación Legal o Matricula Mercantil vigente y renovada expedida por la Cámara de Comercio respectiva, en la cual certifique que:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El objeto social es afín a la presente solicitud de cotización ▪ La sociedad está registrada y tiene sucursal en Colombia, demostrar un término de vigencia de la sociedad del plazo del contrato y un año más ▪ El Representante Legal posee Facultades para comprometer la sociedad, y en caso tal que lo requiera, deberá adjuntar el acta del Órgano Directivo que le da dicha Facultad. | X | |

| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 19 de 21 |


| | | | |
|-----------|--|---|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ La Persona Jurídica no debe estar incurso en inhabilidades, incompatibilidades o prohibiciones para contratar. ▪ El certificado deberá ser expedido con fecha no mayor a un mes de antelación a la presentación de la cotización. | | |
| 10 | <p>Paz y salvo de aportes parafiscales y al sistema integral de seguridad social, así:</p> <p>Certificado de pago y cumplimiento de los aportes al Sistema Integral de Seguridad Social en salud, pensiones, riesgos laborales y parafiscales (artículo 50 de la Ley 789 de 2002, modificado por el artículo 1º de la Ley 828 de 2003) con fecha de expedición no mayor a un mes a la fecha de presentación de la cotización. La anterior certificación deberá constar que se encuentra a paz y salvo por un periodo no inferior a los SEIS (6) MESES anteriores a la presentación de la cotización. En el evento en que la sociedad no tenga más de seis (6) meses de constituida, deberá acreditar los pagos a partir de la fecha de su constitución.</p> <p>Dicha certificación puede ser firmada por:</p> <ul style="list-style-type: none"> c. El Representante legal d. El Revisor Fiscal, si está obligado a tener, para lo cual deberá adjuntarse el certificado de antecedentes disciplinarios de la Junta Central de Contadores (vigente) y la tarjeta profesional | X | |
| 11 | Certificado expedido por la ARL respecto al cumplimiento del SG-SST y los Estándares mínimos en SST establecidos por la Resolución 0312 del 13 de febrero de 2019, con un puntaje mínimo de 86% (Aceptable) | X | |
| 12 | Anexo 1 - Carta de presentación de la cotización | X | |
| 13 | Anexo 2. Certificado de inhabilidades e incompatibilidades | X | |
| 14 | Anexo 4. Formato carta de compromiso para contratistas | X | |

Nota: Se recuerda que se debe evaluar a la segunda oferta más favorable

6. SUBSANABILIDAD

De acuerdo a la revisión de los documentos aportados por los cotizantes y teniendo en cuenta lo establecido en la Resolución 170 “por medio de la cual se modifica y

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

| | | |
|---|--|----------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 20 de 21 |

ajusta la Resolución 206 del 27 de noviembre de 2012”, Artículo 4 modifíquese el artículo 12 de la Resolución 206 y Acta del Comité de Contratación de fecha 3 de febrero del 2021, los cotizantes evaluados (02 más favorables) no deberán presentar subsanación ya que cumplen con las especificaciones técnicas en el término establecido en el cronograma del proceso.

Los cotizantes a subsanar deberán tener en cuenta lo establecido en la Resolución 170 “por medio de la cual se modifica y ajusta la Resolución 206 del 27 de noviembre de 2012”, Artículo 4 modifíquese el artículo 12 de la Resolución 206, su parágrafo de subsanabilidad:


“Parágrafo: SUBSANABILIDAD ... (...) ... La subsanabilidad presentada debe ser conforme a lo establecido en la resolución 170 artículo 4 – modifíquese el artículo 12 de la Resolución 206 – Selección objetiva, parágrafo Subsanaabilidad: **“En ningún caso la Universidad podrá permitir que se subsane la falta de capacidad para comprometer la sociedad, ni que se acrediten circunstancias ocurridas con posterioridad al cierre del proceso de invitación, ni las pruebas del cumplimiento de los requisitos recolectadas con fecha posterior al cierre de la misma”**

7. PROPUESTAS CON PRECIOS APARENTEMENTE BAJOS

De acuerdo a lo establecido en la “Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de contratación”, se recibieron las siguientes ofertas con precios aparentemente bajos (solamente se relacionan las dos ofertas más favorables, en caso de tener precios aparentemente bajos)

| No. | Cotizante | Valor Económico de la Propuesta (Antes de IVA) | Valor total de la propuesta |
|-----|---|--|-----------------------------|
| 1 | ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍA SAS | \$11.160.000,00 | \$13.280.400,00 |

Nota: Los oferentes de ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE CONSULTORÍA SAS no allegaron la justificación de precios artificialmente bajos como lo indica el ABSr097 por otro lado en el formato ABSr097 en el numeral N 8 “*En ningún caso podrá subsanar la cotización, y demás documentos o archivos que soporten la cotización. Por ejemplo, fichas técnicas, planos o la justificación y archivos que expliquen los posibles precios artificialmente bajos*”


| | | |
|---|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CÓDIGO: ABSr100 |
| | PROCESO GESTIÓN BIENES Y SERVICIOS | VERSIÓN: 4 |
| | CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2021-05-24 |
| | | PAGINA: 21 de 21 |

8. CONCLUSIÓN

De acuerdo a la verificación realizada del precio de la oferta, los requisitos documentales, el área solicitante se permite recomendar al Ordenador del Gasto o su delegado continuar el proceso de contratación con UNAFELIZMENTE SAS.


El presente documento reposará en la carpeta del proceso y hace parte integral del mismo.

NOMBRE: YENCY ALEXANDRA BELTRAN VARGAS

FIRMA: 

CARGO: Profesional III

NOMBRE: VÍCTOR HUGO LONDOÑO AGUIRRE

FIRMA: 

CARGO: Director de Interacción Social Universitaria

12.1-14.1.