

| | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|--|--|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | | | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | | | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | | | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | | | PAGINA: 1 de 20 |

| | | | | | |
|---------------------------|------|-----|-----|--------------------|----------|
| FECHA DE SOLICITUD | 2022 | 05 | 18 | CONSECUTIVO | F-CD-169 |
| | DÍA | MES | AÑO | | |

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 2 de 20 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| JUSTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD PARA LA ADQUISICIÓN DEL BIEN, SERVICIO U OBRA: | <p>El Decreto 1330 de 2019 del ministerio de educación Nacional establece en su artículo 2.5.3.2.3.1.5. “Los graduados evidencian la apropiación de la misión institucional, por lo tanto, son ellos quienes a través de su desarrollo profesional y personal contribuyen a las dinámicas sociales y culturales. Por tal razón, la institución deberá demostrar la existencia, divulgación e implementación de los resultados de políticas, planes y programas que promuevan el seguimiento a la actividad profesional de los graduados. A su vez, la institución deberá establecer mecanismos que propendan por el aprendizaje a lo largo de la vida, de tal forma que involucre la experiencia del graduado en la dinámica institucional”, y en este contexto, la Universidad de Cundinamarca debe propender por la oferta de programas de formación en diferentes dimensiones del desarrollo personal y profesional para la actualización de sus graduados.</p> <p>Por su parte en el factor 12 del artículo 20 del Acuerdo 02 de 1 de julio de 2020 CESU. Por el cual se actualiza el modelo de acreditación en alta calidad establece como un factor para acreditar que una institución es de alta calidad y que realiza un esfuerzo permanente para consolidar una cultura institucional fundamentada en el mejoramiento continuo y la innovación académica, el siguiente: “La institución deberá demostrar que cuenta con programas y mecanismos de acompañamiento a sus graduados, con el propósito de favorecer el ejercicio profesional y la inserción laboral de los mismos, el aprendizaje continuo y el retorno curricular desde su experiencia hacia los programas académicos...”.</p> <p>Cabe también resaltar lo previsto en el Artículo 34 de la Resolución 015224 del 24 de agosto de 2020, “Por la cual se establecen los parámetros de autoevaluación, verificación, y evaluación de las condiciones de calidad de carácter institucional reglamentadas en el Decreto 1075 de 2015, modificado por el Decreto 1330 de 2019 para la obtención y renovación del registro calificado”, cuyo texto establece mecanismos por la oferta de programas de formación en diferentes dimensiones del desarrollo personal y profesional para la actualización de sus egresados, de acuerdo con las necesidades del entorno” siendo este un indicador fundamental de los procesos institucionales y del programa de egresados de que trata la resolución 015224 en su capítulo 4.</p> <p>La Universidad de Cundinamarca ha previsto fortalecer el vínculo con sus más de 33.000 graduados y/o egresados y crear mecanismos para integrarlos activamente a la comunidad académica; cuya participación en el año 2020 se vio afectada por causas asociadas con la pandemia (información basada en los registros de asistencia a actividades), siendo necesario generar estrategias de impacto que capturen la atención de los graduados y los motiven a participar en las actividades académicas y de paso, se pueda lograr la actualización de datos y seguimiento efectivo al desempeño de los egresados de esta Universidad</p> <p>En la apuesta institucional del Modelo Educativo Digital Transmoderno Según el MEDIT, los graduados integran la comunidad universitaria, conjuntamente con los estudiantes, profesores, personal administrativo, directivos y padres de familia, por lo tanto, llevan en alto el nombre de la universidad de Cundinamarca y son orgullosamente graduados de esta institución.</p> <p>Basados en el plan Rectoral “Universidad de Cundinamarca Translocal Transmoderna” 2020-2023, donde los graduados son agentes actuantes en el frente uno “Campo Multidimensional de Aprendizaje (CMA) se declara que “</p> <p>“En este campo la comunidad universitaria de profesores, estudiantes, graduados, padres de familia, directivos y administrativos constituyen el componente nuclear del mismo, por cuanto es ella quien lidera la transformación, acción y reinención de la universidad.</p> <p>“Los graduados deben integrarse plenamente a la institución, ya que son quienes a través de su desarrollo profesional y personal contribuyen a las dinámicas sociales y culturales. La generación de políticas, planes y programas deben velar por el seguimiento de su actividad profesional y generar mecanismos para que su aprendizaje sea a lo largo y ancho de la vida aportando su experiencia en el ámbito académico. Promover el trabajo de los graduados, los mecanismos de comunicación, participación en la vida institucional y la evaluación curricular. “</p> <p>Alineados a los postulados anteriores, la Política institucional de Graduados de la Universidad de Cundinamarca dentro de las líneas de acción estratégica para articular la gestión de los graduados, contempla en su acción 3 que “LA FORMACIÓN DEL GRADUADO ES PARA TODA LA VIDA” y de manera textual relaciona:</p> <p>“La institución ofrecerá a sus graduados programas de educación posgradual. educación continuada y actualización permanente, que garanticen la educación para toda la vida. En esta acción se identifican las necesidades en relación con propuestas de educación continuada y de posgrados desde el enfoque de educación para la vida, los valores democráticos, la civilidad y la libertad declarados en el Modelo Educativo Digital Transmoderno”</p> <p>“De esta manera, se garantiza la actualización permanente de aprendizajes para apropiar nuevas habilidades acordes al medio social y productivo, mejorar la cualificación, así como incentivar su trabajo e incrementar la motivación profesional, despertando el espíritu de cooperación, compromiso, retorno e identidad institucional”</p> <p>“El portafolio de programas de educación continuada y posgradual se consolida en articulación con los</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 3 de 20 |

| | |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| OBJETO: | <p>procesos de Interacción Social Universitaria, Educación virtual, Posgrados y Dialogando con el mundo. De esta manera, se garantiza la actualización permanente de aprendizajes para apropiar nuevas habilidades acordes al medio social y productivo, mejorar la cualificación, así como incentivar su trabajo e incrementar la motivación profesional, despertando el espíritu de cooperación, compromiso, retorno e identidad institucional"</p> <p>En el marco de la contratación de cursos y diplomados exclusivos para Graduados de la Universidad de Cundinamarca de las sedes, seccionales y extensiones la Oficina de Graduados busca brindar a nuestros egresados un espacio académico y de conocimiento para afianzar los lazos de comunicación, y generar identidad y orgullo por la institución y que permita abrir espacios para seguir vinculándolos activamente con las actividades con que cuenta el alma mater; así mismo realizar el respectivo seguimiento a su desempeño profesional y estas actividades tengan un propósito que ayude a aportar significativamente a los procesos de Renovación de registro calificado de los programas académicos y Acreditación de alta Calidad y la máxima participación de graduados a los eventos, servicios y beneficios que se ofrece tanto a los Graduados como en la Universidad de Cundinamarca. Así mismo y teniendo en cuenta que los graduados de la Universidad de Cundinamarca hacen parte de la comunidad universitaria y los integra como agentes dinámicos en un campus multidimensional de aprendizaje (institucional, cultural y disciplinar), donde todos aprendemos de todos y el conocimiento es constructivo, formativo y colaborativo.</p> <p>En razón de lo anterior, la oficina de graduados busca ofrecer a los graduados de la Universidad de Cundinamarca cursos y diplomados de actualización, espacios de capacitación y actualización profesional que permitan en el corto, mediano y largo plazo despertar el retorno a la institución, integrar a los profesionales a la vida institucional e incrementar los indicadores de "aprendizaje de los graduados a lo largo de la vida"</p> <p>Con el desarrollo de esta actividad, y bajo la campaña "Actualiza tus datos y participa por cursos de actualización" adicionalmente se busca captar la atención de nuestros profesionales para que, mediante la estrategia de promoción de los diplomados y cursos de actualización, el proceso de graduados pueda actualizar la información personal y profesional que es necesaria para dar cumplimiento a la línea de acción estratégica 1 de la política de graduados "Analítica académica para la caracterización, seguimiento y acompañamiento al graduado"</p> <p>Las actividades académicas de los cursos y diplomados de actualización requiere de profesionales expertos en temas relacionados con cada uno de los cursos y diplomados a ejecutar, para la ejecución de las diferentes actividades a desarrollar, de forma que se garantice la calidad, la eficacia y eficiencia de los cursos de profundización, de tal forma que los usuarios del servicio queden satisfechos y cumplan sus expectativas y que consolide los conocimientos y habilidades necesarias en el área en mención, la debida ejecución de las actividades académicas garantiza el cumplimiento de los objetivos y metas propuestas.</p> <p>Estos cursos y diplomados de actualización se realizarán para brindar conocimientos disciplinares y técnicos actualizados que le permita a los participantes complementar los conocimientos y competencias de su profesión, así mismo, brinda la posibilidad a los graduados de la institución participar de actividades que les permita mantener actualizados sus conocimientos.</p> <p>Contratar y Realizar los cursos y diplomados MEDIADOS POR TIC para Graduados permite atraer al profesional para su participación en la sede, seccionales y extensiones y poder establecer un canal de comunicación entre sus Graduados y la institución para el fortalecimiento académico y mejoramiento de la imagen teniendo en cuenta los indicadores del CNA en el factor impacto de los egresados en el medio, como requisito del Ministerio de Educación Nacional; de igual manera aportar al planes de acción de la Universidad que buscan incorporar al graduado como parte activa de la comunidad académica de la Universidad de Cundinamarca haciéndolo su embajador y vinculándolo a sus procesos mediante la actividad que se va a desarrollar exclusiva para graduados de la Ucundinamarca, la Oficina de Graduados busca propiciar el sentido de pertenencia hacia la institución e invitarlos a que se hagan partícipes activos de su alma mater en su vida profesional y lleven con orgullo el nombre de la Universidad de Cundinamarca y generar espacios culturales sociales y económicos.</p> <p>Promover la participación masiva de los graduados de la Universidad de Cundinamarca en los campos multidimensionales de aprendizaje (CMA) y su consecuente actualización a través de la oferta de cursos y diplomados de formación mediados por las TIC para el desarrollo de sus diferentes dimensiones del desarrollo, personal y profesional; para coadyuvar en el fortalecimiento de los factores tenidos en cuenta dentro de los procesos de acreditación y registro calificado de los programas de la Universidad de Cundinamarca y para fortalecer los lazos entre los graduados y la Universidad mejorando su posicionamiento como miembros activos de la comunidad educativa de esta Universidad.</p> |
| | <p>CONTRATAR LA REALIZACIÓN DE CURSOS Y DIPLOMADOS MEDIADO POR TIC DE ACTUALIZACIÓN PARA GRADUADOS DE LA UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA</p> |

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 4 de 20 |

| | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| MODALIDAD DE CONTRATACIÓN: | <p>El presente proceso de selección se adelantará mediante CONTRATACIÓN DIRECTA, conforme lo establecido en el Acuerdo 012 del 27-08-2012 "Por el cual se expide el Estatuto de Contratación de la Universidad de Cundinamarca", la Resolución 206 del 27-11-2012 "Por la cual se expide el Manual de Contratación de la Universidad de Cundinamarca" y Resolución 170 del 20-11-2017 "Por medio de la cual se modifica y ajusta la Resolución 206 del 27 de noviembre de 2012 por la cual se expide el Manual de Contratación de la Universidad de Cundinamarca" Contratación Directa. Resolución 226 - Artículo 13- "El procedimiento de contratación Directa procede siempre que la cuantía del bien o servicio a contratar no supere los 100 S.M.L.M.V (Cien Salarios Mínimos legales Mensuales Vigentes) y en los siguientes casos sin límite de cuantía (...)."</p> <p>Nota Aclaratoria:</p> <p>En los procesos para la selección de consultores se hará uso de factores de calificación destinados a valorar los aspectos técnicos de la oferta o proyecto. De conformidad con las condiciones que señale la invitación, se podrán utilizar criterios de experiencia específica del oferente y del equipo de trabajo en el campo de que se trate. En ningún caso se podrá incluir el precio, como factor de escogencia para la selección de consultores. Resolución 170 artículo 12 numeral 4. (ver anexo condiciones de selección)</p> | | | | |
| PRESUPUESTO OFICIAL Y CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL (Número y valor del CDP): | <p>Número CDP: 676 del 2022-06-01 00:00:00.0 Valor del CDP: 54.400.000</p> | | | | |
| FORMA DE PAGO: | Pagos mensuales de acuerdo al servicio efectivamente suministrado | | | | |
| PLAZO DE EJECUCIÓN: | Así mismo, el plazo de ejecución contractual sea a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución hasta el 16 de diciembre de 2022 | | | | |
| LUGAR DE ENTREGA O DE PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS: | En la sede Fusagasugá, extensiones Chia, Soacha, Facatativá y en las seccionales de Girardot y Ubaté de la Universidad de Cundinamarca | | | | |
| SUPERVISOR: | PROFESIONAL IV DIRECTOR DE AUTOEVALUACION Y ACREDITACION | | | | |
| APOYO A LA SUPÉRVISIÓN (AREA): Si se requiere. | -- | | | | |
| GARANTIAS: | <p>¿Para la ejecución de la presente orden se requiere la expedición de póliza?</p> | | | <p>MARQUE CON UNA EQUIS "X"</p> | |
| | SI | X | NO | | |
| DESCRIPCIÓN DE LAS GARANTÍAS SOLICITADAS: Nota: Las establecidas en la Resolución 206 de 2012 artículo 28, según corresponda. | TOMADOR | RIESGO ASEGURADO | MONTO ASEGURADO | VIGENCIA | BENEFICIARIOS |
| | Contratista | Cumplimiento de las obligaciones propias del contrato / orden / convenio | Del 20% al 30% del valor del contrato / orden / convenio | La misma del contrato / orden / convenio, más (4) meses más | UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA |
| | Contratista | Prestaciones sociales | 5% del valor del contrato / orden / convenio | La misma del contrato / orden / convenio, más tres (3) años | TRABAJADORES DEL CONTRATISTA |
| | Contratista | Calidad de bienes o servicios, de repuestos y accesorios y correcto funcionamiento de los equipos | Garantía comercial o presunta o el 50% del valor del contrato / orden / convenio | La misma del convenio / contrato / orden más un (1) año más, contado a partir del acta de recibo a satisfacción | UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA |
| ESTUDIO DE CONVENIENCIA Y OPORTUNIDAD | | | | | |
| CÓDIGO RUBRO PRESUPUESTAL | NOMBRE RUBRO PRESUPUESTAL | VALOR PRESUPUESTADO INCLUIDO IVA | | | |
| 4020202090219-1 | SERVICIOS DE EDUCACION | 54400000 | | | |

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 5 de 20 |

| ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS REQUERIDOS | CANTIDAD | CUENTA | UNIDAD DE MEDIDA | VALOR UNITARIO | IVA% | IVA PESOS | SUBTOTAL | VALOR TOTAL |
|------------------------------------------------------------------|----------|--------|------------------|----------------|------|-----------|----------|-------------|
|------------------------------------------------------------------|----------|--------|------------------|----------------|------|-----------|----------|-------------|



| | |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | PAGINA: 6 de 20 |

| | | | | | | | | | |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------|--------|--------------|----|-------------|--------------|--------------|
| 1 | <p>DIPLOMADO MODELO DE NEGOCIOS BASADOS EN METODOLOGÍA DE EMPRENDIMIENTO LIGERO</p> <p>Modalidad: Mediada por TIC</p> <p>Tipo de formación: Educación continua.</p> <p>Intensidad horaria: 96 Horas</p> <p>JUSTIFICACIÓN</p> <p>El diplomado modelo de negocios basados en metodología de emprendimiento ligero es ofertado por la universidad de Cundinamarca en la seccional Girardot, para dar origen a nuevos negocios rentables; orientados por el conocimiento de profesionales en el tema.</p> <p>De igual manera poder crear oportunidades y fortalecer el desarrollo económico en la región, aumentado la tasa de empleo, la seguridad ciudadana y un mayor bienestar para la población.</p> <p>Además, en el desarrollo del diplomado los participantes podrán tener un conocimiento práctico, interactivo y ligero, mediante la aplicación de diferentes metodologías utilizadas en emprendimiento, con el fin de incentivar las estrategias de aprendizaje, liderazgo y gestión de la innovación en todos sus ámbitos, para buscar y desarrollar nuevos proyectos con un alto potencial de crecimiento.</p> <p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Fundamentar a los participantes en metodologías de emprendimiento ligero, basado en un aprendizaje práctico e interactivo, orientado a la identificación de diferentes problemáticas para poder transformar una idea en una oportunidad de negocio, mediante herramientas que faciliten el desarrollo de prototipos funcionales que generen un impacto positivo en la región.</p> <p>RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAJE:</p> <p>Durante el curso, el estudiante desarrollará sus capacidades en:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Conocer y poner en práctica las diferentes metodologías orientadas al emprendimiento. •Diseñar modelos de negocio y estrategias de marketing que faciliten la creación de negocios rentables. •Crear planes de marketing por medio de investigaciones de mercado que permitan motivar las empresas para ser más competitivas en el mercado. •Plantear soluciones a través de metodologías de emprendimiento que permitan atender las nuevas necesidades del entorno. •Identificar e implementar las nuevas tendencias en modelos de negocios para validarla en su negocio. •Asumir los riesgos y desafíos que se presentan en el momento de emprender. <p>MOLDULO 1 MODELOS DE NEGOCIO</p> <ul style="list-style-type: none"> •Descubriendo los problemas a través del Design Thinking. •La creatividad como eslabón clave en la creación de negocios. •Análisis de tendencias. •Descubriendo el porqué de tu idea de negocio a través del Circulo de Oro. •Taller Mapa de la Empatía. •Validación de los modelos de negocio con el formato Canvas. •Cómo construir una Propuesta de Valor. •Prototipado. •Storytelling "El arte de contar historias que enganchen a los clientes con tus productos". •El Elevator Pitch como herramienta de engagement para los clientes e inversionistas <p>MOLDULO 2 MARKETING</p> <ul style="list-style-type: none"> •Definiendo el propósito de tu empresa. •Entendiendo cuáles son tus clientes. •Características de la marca. •Marca emocional y experiencia de marca. •Posicionamiento y promesa de valor. •Atraer y convertir con páginas de aterrizaje. •Servicio al cliente de impacto. •Publicidad efectiva. •Campañas de marketing digital. <p>MOLDULO 3 PLAN DE NEGOCIO</p> | 1 | SERVICIOS DE EDUCACION | UNIDAD | \$13.445.378 | 19 | \$2.554.622 | \$13.445.378 | \$16.000.000 |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------|--------|--------------|----|-------------|--------------|--------------|



| | |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | PAGINA: 8 de 20 |

| | | | | | | | | | |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------|--------|--------------|----|-------------|--------------|--------------|
| 2 | <p>DIPLOMADO ESTRATEGIAS DE ADAPTACIÓN Y MITIGACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO DESDE SECTOR AGROPECUARIO COLOMBIANO EN EL CONTEXTO DE LA CRISIS CLIMÁTICA</p> <p>Modalidad: Virtual</p> <p>Tipo de formación: Educación continua.</p> <p>Intensidad horaria: 96 Horas</p> <p>JUSTIFICACIÓN</p> <p>Colombia y en particular el sector agropecuario nacional es altamente vulnerable a los impactos del cambio climático que viene afectado a los productores más vulnerables y poniendo en riesgo sus medios de vida y subsistencia.</p> <p>Las instituciones gubernamentales del orden local y regional son actores claves para la gestión de los riesgos climáticos y la implementación de acciones de adaptación.</p> <p>Es necesario fortalecer las capacidades de los actores municipales para promover, acompañar y ejecutar acciones de adaptación, que permitan la implementación local de las acciones de gestión del cambio climático propuestas por los gobiernos regional y nacional, así como por los organismos internacionales, para contribuir a solventar la crisis climática.</p> <p>Si bien las acciones de adaptación son las de mayor relevancia para el sector agropecuario, la mitigación de los gases efecto invernadero (GEI) son igualmente importantes en línea con los compromisos del país para la reducción del 51% a 2030 de estos gases y poder ser un país carbono neutral a 2050.</p> <p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Orientar la gestión de los impactos del cambio climático en el sector agropecuario, a partir del desarrollo de acciones de adaptación y mitigación, para contribuir con la reducción de la vulnerabilidad y el aumento de la resiliencia y sostenibilidad del sector y los territorios.</p> <p>RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAJE:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Distinguir las generalidades de los impactos del cambio climático en el sector agropecuario, mediante estudios de caso orientados a la gestión de la adaptación y la mitigación al cambio climático en el contexto actual (nacional y global). •Proponer acciones de adaptación y mitigación al cambio climático a partir de análisis que contribuyan con la reducción de la vulnerabilidad y el aumento de la resiliencia del Sector Agropecuario. | 1 | SERVICIOS DE EDUCACION | UNIDAD | \$13.445.378 | 19 | \$2.554.622 | \$13.445.378 | \$16.000.000 |
| | <p>MOLDULO 1 Introducción al cambio climático</p> <ul style="list-style-type: none"> •Introducción al curso. •Bases científicas y generalidades del cambio climático. •Escenarios de cambio climático globales, nacionales y para Cundinamarca. •Priorizar enfoque local Tercera Comunicación. •Fuentes de información y herramientas complementarias para consulta de información relacionada con el cambio climático. •Derivadas del IPCC en Colombia. •Ejercicio de Análisis de datos de escenarios locales de cambio climático. <p>MOLDULO 2 Impactos del cambio climático en el sector agropecuario</p> <ul style="list-style-type: none"> •Principales impactos del cambio climático en el sector agropecuario. •Revisión y análisis de los principales impactos y oportunidades del cambio climático en el sector agropecuario nacional. <p>MOLDULO 3 Análisis de Riesgos en el sector agropecuario</p> <ul style="list-style-type: none"> •Introducción al análisis del riesgo en el sector agropecuario. •Conceptos de amenazas, vulnerabilidad y Riesgos en el sector agropecuario. •TCNCC. •Los principales riesgos climáticos de la agricultura colombiana. •Ejercicio práctico de estimaciones locales de Amenazas, Vulnerabilidad y Riesgo climático. •Evaluaciones locales de vulnerabilidad y capacidad adaptativa. •Revisión de herramientas y fuentes de información para análisis de riesgos climáticos en el sector. <p>MOLDULO 4 Marco normativo internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> •Acuerdos internacionales (Acuerdo de París y la gestión del cambio climático). •Marco Reforzado de Transparencia (comunicación, participación). •Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura | | | | | | | | |



| | |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | PAGINA: 10 de 20 |

| | | | | | | | | | |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------|--------|-------------|----|-----------|-------------|-------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> •Importancia de los saberes comunitarios para la formulación de proyectos de gestión de cambio climático. <p>MOLDULO 10 Gestión de la adaptación al cambio climático en el sector agropecuario Parte II: Experiencias exitosas en adaptación al cambio climático desde el sector agropecuario. Agricultura climáticamente Inteligente. MTA</p> <ul style="list-style-type: none"> •Cultivo de Arroz climáticamente Inteligente FEDEARROZ. •Ganadería Regenerativa. •Consultor – GIZ. •Fortalecimiento de capacidades para pequeños productores – Investigador AGROSAVIA. •Servicios climáticos para el sector Agropecuarios IDEAM. •Fertilización Orgánica en el sector Porcicola como medida de adaptación – PORKCOLOMBIA. •Cambio climático y huella del agua. •Caficultura climáticamente Inteligente – CENICAFE <p>Perfil profesional: Profesional Consultor Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible. Master en Gestión Ambiental. Master en eficiencia energética, cambio climático y sostenibilidad</p> | | | | | | | | |
| 3 | <p>CURSO GAMIFICACIÓN EDUCATIVA</p> <p>Modalidad: Mediado por TIC</p> <p>Tipo de formación: Educación continua.</p> <p>Intensidad horaria: 48 Horas</p> <p>JUSTIFICACIÓN</p> <p>Consultor Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible. Master en Gestión Ambiental. Pontificia Universidad Javeriana. Master en eficiencia energética, cambio climático y sostenibilidad. Universidad José Camilo Cela. Asturias, España.</p> <p>Objetivo general</p> <p>Incrementar la motivación, crear un vínculo de los contenidos con el aprendiz y transformar en elementos más divertidos, dinámicos y atractivos los temas de aprendizaje, favoreciendo el aumento de la participación e interacciones, consiguiendo mejores resultados.</p> <p>RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAJE:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Mejorar y potenciar los procesos de aprendizaje y el desarrollo de habilidades en diferentes áreas del conocimiento. •Elevar los niveles de motivación, participación, interacción y gestión. •Implementar los elementos, las estrategias y los recursos de los juegos hacia objetivos educativos cuantificables. •Permitir que las temáticas, las actividades y los procesos educativos sean más disfrutables, novedosas, atractivas, y que conduzcan a mejores resultados en el aprendizaje. <p>Módulo I. Juegos y gamificación</p> <p>Módulo II. Análisis estructural y conceptual de los juegos</p> <p>Módulo III. Motivación y sicología</p> <p>Módulo IV. Diseño</p> <p>Módulo V. Aplicaciones</p> <p>Módulo VI. Gamificación en perspectiva</p> <p>Módulo VII. Gamificación de contenidos en Powerpoint</p> <p>Módulo VIII. Desarrollo de juegos aplicados a la enseñanza</p> <p>Perfil profesional: Profesional Licenciado en español y lenguas. Especialista en educación con nuevas tecnologías de la información y la comunicación</p> | 1 | SERVICIOS DE EDUCACION | UNIDAD | \$4.705.882 | 19 | \$894.118 | \$4.705.882 | \$5.600.000 |



| | |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | PAGINA: 11 de 20 |

| | | | | | | | | | |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------|--------|-------------|----|-----------|-------------|-------------|
| 4 | <p>CURSO NORMA ISO / IEC 27001: 2013 SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN</p> <p>Modalidad: Mediado por TIC</p> <p>Tipo de formación: Educación continua.</p> <p>Intensidad horaria: 48 Horas</p> <p>JUSTIFICACIÓN</p> <p>La norma ISO 27001 es un estándar orientado en la seguridad de la información de una organización. Conocer e implementar esta norma reducirá los riesgos a la información de una empresa y también a plantear escenarios que permitan dar continuidad del negocio.</p> <p>Esta norma es un pilar para fortalecer la transformación digital de una compañía. Este diplomado le aportará los siguientes instrumentos: Le aportará las herramientas necesarias para monitorear el flujo de la información de la red, elemento primordial de seguridad para las empresas e instituciones, debido a que la información es uno de los activos más importantes que poseen, dirigiéndolo al estándar de sistemas de gestión de seguridad de la información ISO/IEC27001:2013. Lo capacitará para conocer el control y los parámetros legales en el que se soportan estas operaciones de seguridad.</p> <p>Objetivo general</p> <ul style="list-style-type: none"> •Evaluar distintos aspectos de seguridad de la información. •Plantear un procedimiento de gestión de la continuidad del negocio. •Gestionar los riesgos que amenazan a la información de una organización. •Controlar los activos de información de una organización. <p>RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAJE:</p> <p>Con el desarrollo de este curso se obtendrán los siguientes resultados: Conocer los antecedentes y requisitos para el establecimiento, implementación, operación, monitoreo, revisión, mantenimiento de un Sistema de Gestión de la Seguridad de la Información (SGSI) en las organizaciones y promover la adopción de un enfoque basado en procesos con el fin de mejorar la eficacia del sistema de gestión de la seguridad de la Información (SGSI).</p> <p>Desarrollar habilidades para la realización de auditorías internas en Sistemas de Gestión de la Seguridad de la Información mediante el análisis de casos prácticos. Desarrollar conocimientos teórico-prácticos basados en áreas formales para el control de la información y del correcto flujo de cambios en las principales capas del modelo OSI. Formar auditores internos en ISO/IEC27001:2013.</p> <p>Módulo I. Conceptos base en seguridad de la información</p> <ul style="list-style-type: none"> •Vulnerabilidades. •Amenazas. Riesgos •Estándares internacionales <p>Módulo II. Gestión de continuidad de negocio y riesgos</p> <ul style="list-style-type: none"> •Procedimientos de contingencia •Definición de un sitio alternativo •Respuesta a incidentes •Recuperación de la operación de la empresa Estándares y mejores prácticas del NIST y del CERT •Ciclo de contingencia •Planes de Contingencia y •Recuperación de Desastres <p>Módulo III. Sensibilización estándar ISO 27001</p> <ul style="list-style-type: none"> •Sistema de gestión de seguridad de la información. •Conceptos básicos. ¿Qué es la norma ISO/IEC 27001:2013? •Origen norma ISO/IEC 27001:2013 <p>Módulo IV. Auditoría estándar ISO 27001</p> <ul style="list-style-type: none"> •Establecimiento del SGSI. •Contenido norma ISO/IEC 27001:2013 •Metodología y ciclo de implementación. •Dominios de seguridad. •Auditorías Internas de un SGSI <p>Perfil profesional: Profesional Ingeniero Electrónico y/o ingeniero de sistemas especialista y/o Maestría en Seguridad Informática</p> | 1 | SERVICIOS DE EDUCACION | UNIDAD | \$4.705.882 | 19 | \$894.118 | \$4.705.882 | \$5.600.000 |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------|--------|-------------|----|-----------|-------------|-------------|



| | |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | PAGINA: 12 de 20 |

| | | | | | | | | | |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------|--------|-------------|----|-----------|-------------|-------------|
| 5 | <p>CURSO MARKETING, INNOVACIÓN Y LOGÍSTICA EN TIEMPOS DEL COVID 19</p> <p>Modalidad: Mediado por TIC</p> <p>Tipo de formación: Educación continua.</p> <p>Intensidad horaria: 48 Horas</p> <p>JUSTIFICACIÓN</p> <p>Hoy en día nos enfrentamos a un mundo empresarial competitivo, donde tener conocimiento sobre la formulación de estrategias relacionadas con áreas como marketing, innovación y logística nos proporciona una buena ventaja competitiva.</p> <p>Es por ello que se hace necesario no solo conocer sino también poner en practica diferentes herramientas que existen para impactar más al mercado, para eso se necesita la estrategia adecuada, la optimización de recursos y apostar por un aprendizaje continuo.</p> <p>El curso de emprendimiento e innovación que se desarrollara de manera virtual, se ha diseñado con el fin de prepararte para el liderazgo y la gestión de la innovación en todos sus ámbitos, para buscar y desarrollar nuevos proyectos con un alto potencial de crecimiento, debido a que el covid 19 nos ha llevado a reinventarnos para poder generar valor en cada uno de nuestros entornos, es por eso que con los conocimientos aportados durante este curso obtendremos un buen número de herramientas que nos facilitaran este proceso.</p> <p>Objetivo general</p> <p>El principal objetivo es brindar a la comunidad universitaria, emprendedores, empresarios, comerciantes y sociedad en general contenido en temas como emprendimiento, mercadeo e innovación de tal forma que se les aporten diferentes visiones para la gestión empresarial.</p> <p>RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAJE:</p> <p>Durante el curso, el estudiante desarrollará sus capacidades en:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Conocer y poner en práctica las diferentes herramientas que el marketing proporciona para el conocimiento del entorno y la competitividad empresarial. •Establecer estrategias de distribución y logística que optimicen los procesos empresariales. •Diseñar planes de marketing mediante investigaciones de mercado que le permitan a las organizaciones ser más competitivas en economías globales. •Plantear soluciones a través de métodos de innovación que permitan atender las nuevas necesidades de un entorno impactado por el Covid 19. •Identificar los conceptos del modelo de negocio, diseñar proposiciones de valor únicas. •Distinguir los modelos de emprendimiento e innovación e implementar las tendencias en emprendimiento de la actualidad a tu negocio. <p>Módulo I. MARKETING</p> <ul style="list-style-type: none"> •Definiendo el propósito de tu empresa. •Entendiendo cuáles son tus clientes. •Posicionamiento y promesa de valor. •Servicio al cliente de impacto. •Publicidad efectiva. <p>Módulo II. EMPRENDIMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> •Cómo emprender hoy •Modelo de negocio •Tipos de modelo de emprendimiento •Propósito de valor •Prototipado •Metodología Pitch para vender una idea de negocio <p>Módulo III. LOGÍSTICA</p> <ul style="list-style-type: none"> •Introducción a la logística •Herramientas de calidad en el ámbito logístico •Cadena de valor •Desarrollo cadena de suministro •Gestión de compras •Industria 5.0 •Logística inversa <p>Perfil profesional: Educación Formal en Administrador de Empresas, especialista y/o afines con Especialización en Gerencia de Mercadeo y/o proyectos</p> | 1 | SERVICIOS DE EDUCACION | UNIDAD | \$4.705.882 | 19 | \$894.118 | \$4.705.882 | \$5.600.000 |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------|--------|-------------|----|-----------|-------------|-------------|

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 13 de 20 |

| | | | | | | | | | |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------|--------|-------------|----|-----------|-------------|-------------|
| 6 | <p>CURSO ADMINISTRACIÓN DEPORTIVA ESP. PROCESOS PEDAGÓGICOS</p> <p>Modalidad: Mediado por TIC</p> <p>Tipo de formación: Educación continua.</p> <p>Intensidad horaria: 48 Horas</p> <p>Las organizaciones han sufrido diversos cambios y adaptaciones para responder a las necesidades del entorno local, nacional e internacional.</p> <p>Impulsando la formulación de nuevos servicios, la captación de nuevos recursos, la integración de la tecnología, masificación de los eventos deportivos, etc.</p> <p>Actividades que obligan a los dirigentes, administradores y/o entrenadores a ampliar sus conocimientos en materia legislativa, estatutaria y contable para presentar oportunamente registros contables y financieros que den cuenta de su gestión y la de sus colaboradores.</p> <p>Otro aspecto relevante para el contexto deportivo son los diferentes públicos /o poblaciones a los que se le debe brindar servicios y atender a través de los entes que conforman el sistema nacional del deporte, obligando a los administradores y líderes de clubes, escuelas deportivas a generar estrategia de marketing para la captación de fondos y la formulación de servicios innovadores y accesibles en la región de Cundinamarca y a nivel nacional.</p> <p>Este curso le permite los entrenadores y/o dirigente al ampliar su visión, determinar oportunidades de emprendimiento y/o laborales, por la revisión de los planes de desarrollo en Cundinamarca y así reforzar su capacidad crítica y argumentativa para definir su línea de acción en la formulación de ideas de emprendimiento o en la presentación de proyectos y presentación a cargos en los entes deportivos municipales.</p> <p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Brindar a los profesionales relacionados con el deporte la posibilidad profundizar sobre la estructura y aspectos organizativo, legislativos y contables que rigen a los entes que conforman al sistema nacional del deporte; y de la identificación de oportunidades en los planes de desarrollo para el sector deporte.</p> <p>RESULTADOS ESPERADOS DE APRENDIZAJE:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Aplica el proceso administrativo para la planeación de un evento de carácter deportivo de acuerdo con los principios de la administración y con base a lineamientos legislativos regulativos del sector. •Identifica los aspectos relevantes a tener en cuenta para el diseño de un plan de marketing deportivo de un club o asociaciones deportiva. •Reconoce aspectos económicos, sociales y deportivos a los cuales el plan nacional y de Cundinamarca de desarrollo del sector, enfoca su destinación de recursos y genera oportunidades. <p>Módulo 1 Historia y evolución de la administración deportiva</p> <ul style="list-style-type: none"> •Generalidades sobre el desarrollo y evolución de la administración deportiva. <p>Módulo 2 Ordenamiento jurídico del deporte</p> <ul style="list-style-type: none"> •Constitución Política de Colombia. •Principios y derechos fundamentales. •Derecho al deporte y la recreación. •Ordenamiento jurídico del deporte a nivel nacional e internacional. <p>Módulo 3 Generalidades de la estructura del estado y del SND</p> <ul style="list-style-type: none"> •Estructura del estado. •Estructura y funciones del Ministerio del deporte. •Estructura del sistema nacional del deporte y finalidades. •Principios de la función administrativa. <p>Módulo 4 Plan nacional de desarrollo</p> <ul style="list-style-type: none"> •Plan nacional y de Cundinamarca de desarrollo del sector. •Plan decenal del deporte, la recreación, la educación y la actividad físicas, o lineamientos de política pública del deporte, la recreación y el aprovechamiento del tiempo libre. <p>Módulo 5 Legislación deportiva</p> <ul style="list-style-type: none"> •Lineamientos de política pública para pueblos indígenas en deporte. •Clubes, ligas, federaciones, estructuras de los organismos deportivos, asociaciones o corporaciones. •Reconocimientos deportivos. •Personería jurídica. | 1 | SERVICIOS DE EDUCACION | UNIDAD | \$4.705.882 | 19 | \$894.118 | \$4.705.882 | \$5.600.000 |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|------------------------|--------|-------------|----|-----------|-------------|-------------|

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 14 de 20 |

| | | | | | | | | | |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> •Otras organizaciones (escuelas de formación deportiva, asociaciones juveniles y recreativas, comités deportivos municipales). <p>Módulo 6 Aspectos contables y financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> •Conceptos contables y financieros básicos. •Aspectos presupuestales, tributarios. •Responsabilidades de las corporaciones y asociaciones del sistema nacional del deporte. •Análisis e Interpretación de informes financieros. <p>Módulo 7 Orientaciones generales de administración deportiva</p> <ul style="list-style-type: none"> •Elaboración de presupuesto. •Marketing deportivo. •Diseño – organización y ejecución de eventos deportivos. <p>Módulo 8 Orientaciones generales de administración deportiva</p> <ul style="list-style-type: none"> •Derechos, deberes y responsabilidades de los miembros SND, personal técnico y de juzgamiento. <p>Perfil profesional: Educación Formal en Profesional en Ciencias del Deporte y la Educación Física, especialista en Entrenamiento Deportivo y/o Magister en Educación</p> | | | | | | | | |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|

| | |
|--------------|------------|
| TOTAL | 54.400.000 |
|--------------|------------|

Señor Cotizante: La oferta debe ser presentada en el formato "Cotización procesos de Bienes y/o Servicios" o "Cotización procesos de Obra" (según aplique) con la totalidad de documentos solicitados y la documentación técnica requerida (si aplica).

Tenga en cuenta:

1. Si el valor total de la cotización es inferior al 80% del presupuesto oficial destinado para la presente necesidad, el cotizante deberá adjuntar a la misma las razones y soportes que sustentan el valor ofrecido; teniendo en cuenta lo establecido en la "Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en Procesos de Contratación" de Colombia Compra Eficiente. Una vez analizadas las explicaciones, la Dirección de Bienes y Servicios o quien haga sus veces, recomendará rechazar la oferta o continuar con el análisis de la misma en la evaluación de las cotizaciones.
- Si el numero de ofertas supera las 5 cotizaciones, el porcentaje será calculado durante la evaluación de la misma y solo se analizaran aquellas justificaciones de las ofertas que esten por debajo de dicho porcentaje.
2. Los bienes y/o servicios que se encuentren ofertados con tarifa diferencial a lo contemplado en estatuto Tributario y normas concordantes, deberán allegar aclaración como anexo por el oferente en los términos Tributarios que lo sustente. En caso de NO APORTAR dicha información se establece como causal de rechazo de la cotización proceso gestión bienes y/o servicios
3. En los procesos para la selección de consultores se hará uso de factores de calificación destinados a valorar los aspectos técnicos de la oferta o proyecto. De conformidad con las condiciones que señale la invitación, se podrán utilizar criterios de experiencia específica del oferente y del equipo de trabajo en el campo de que se trate. En ningún caso se podrá incluir el precio, como factor de escogencia para la selección de consultores. Resolución 170 artículo 12 numeral 4. (ver anexo condiciones de selección)

NOTA TECNICA - Condiciones adicionales para acreditar junto a la cotización

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 15 de 20 |

1. El oferente se hace responsable del número de profesionales a contratar para dar cumplimiento al objeto según el término de ejecución establecido
2. En el momento de la ejecución del contrato, el oferente deberá garantizar que cuente con los expertos y pares temáticos idóneos y con experiencia en la disciplina académica o campo de estudio correspondiente al programa a desarrollar. El supervisor del presente contrato verificara el en el cumplimiento de esta condición por parte del oferente
3. El personal propuesto no podrá ser cambiado durante la ejecución del contrato a menos que exista justa causa, para lo cual deberá presentar la comunicación suscrita por el profesional en el que conste la justificación de su retiro y con previa autorización del supervisor del contrato. En caso de aprobarse el cambio por parte de la entidad contratante, el personal deberá reemplazarse por uno igual o mejor en calidades que el perfil profesional del que va hacer reemplazado
4. Si de la ejecución del contrato resultante de este proceso de selección resultan estudios, investigaciones, descubrimientos, invenciones, información, mejoras y/o diseños, éstos pertenecen a la Entidad Estatal contratante de conformidad con lo establecido en el Artículo 20 de la Ley 23 de 1982 Sobre derechos de autor. Así mismo, el Contratista garantiza que los trabajos y servicios prestados a la Entidad Estatal contratante por el objeto de este contrato no infringen ni vulneran los derechos de propiedad intelectual o industrial o cualesquiera otros derechos legales o contractuales de terceros.

N°1

ROL: Expositor Docente

CANTIDAD: 1

FORMACIÓN: Perfil profesional: Educación Formal en Administrador de Empresas, especialista y/o afines con Especialización en Gerencia de Mercadeo y/o proyectos

EXPERIENCIA GENERAL: No menor a 3 años en docencia

EXPERIENCIA ESPECIFICA: Experiencia mínima de 1 año certificado como Coach de Alto Nivel, Marketing, mercadeo o mercadotecnia.

N°2

ROL: Expositor Docente

CANTIDAD: 1

FORMACIÓN: Profesional Consultor Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible. Master en Gestión Ambiental. Master en eficiencia energética, cambio climático y sostenibilidad

EXPERIENCIA GENERAL: No menor a 3 años en docencia

EXPERIENCIA ESPECIFICA: Experiencia mínima de 1 año en eficiencia energética, cambio climático y sostenibilidad

N°3

ROL: Expositor Docente

CANTIDAD: 1

FORMACIÓN: Profesional Licenciado en español y lenguas, Especialista en educación con nuevas tecnologías de la información y la comunicación

EXPERIENCIA GENERAL: No menor a 3 años en docencia

EXPERIENCIA ESPECIFICA: Experiencia mínima de 1 año en Experiencia en liderazgo grupal con actividades de aprendizaje, experiencia docente en instituciones de educación media y superior, y en centros de idiomas.

LINEA PAA

| ITEM | DESCRIPCIÓN | FECHA INICIO | VALOR TOTAL |
|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------|
| 393 | Contratar la realización de cursos y diplomados virtuales de actualización para graduados de la Universidad de Cundinamarca | Marzo | 55000000 |

OBLIGACIONES GENERALES DEL OFERENTE

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 16 de 20 |

| | |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Entrega el bien o prestar el servicio con las características técnicas descritas y relacionadas en la orden contractual o contrato, así como en la solicitud de cotización y la oferta allegada por el CONTRATISTA |
| 2 | Radicar oportunamente la cuenta de cobro o factura junto con los demás documentos solicitados de acuerdo al procedimiento pago a terceros (AFIP15) para el pago de cuentas, considerando el principio de anualidad y las fechas establecidas en el cronograma de cierre de vigencia fiscal. |
| 3 | Allegar oportunamente a la Oficina de Compras de la UDEC la documentación necesaria para suscribir y legalizar la Orden Contractual o contrato. |
| 4 | Presentación de la factura electrónica (si el contratista está obligado) validada previamente por la DIAN, como requisito necesario para el pago de los bienes o servicios contratados, conforme con las disposiciones señaladas en el Decreto 358 del 5 de marzo de 2020, en concordancia con lo dispuesto en la Resolución 000042 del 5 de mayo de 2020 y la Directiva Presidencial 09 del 17 de septiembre de 2020. |
| 5 | Atender en forma inmediata las observaciones y solicitudes del supervisor, con el fin de garantizar el cumplimiento de las especificaciones, los controles de calidad, los plazos, y en general, todas las observaciones y requerimientos relacionados con el cumplimiento de las obligaciones contractuales. |
| 6 | Dar cumplimiento de sus obligaciones frente al Sistema de Seguridad Social Integral (salud, pensión y ARL) y parafiscales (cajas de compensación, Sena e ICBF) de conformidad con la legislación vigente. |
| 7 | Conocer, entender, comunicar y cumplir lo establecido en la Resolución 000050 de 2018 "Por la cual se establece la Política de tratamiento de Datos de los titulares de la Universidad de Cundinamarca". |
| 8 | Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión de la ejecución del objeto contractual o Contrato. |
| 9 | Conocer, entender, comunicar y cumplir lo establecido en la Resolución 185 de 2016 "Por la cual se adopta el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo SG-SST y actualiza la Política de Seguridad y Salud en el trabajo de la Universidad de Cundinamarca". |
| 10 | Conocer, entender, comunicar y cumplir lo establecido en la Resolución 187 de 2016 "Por la cual se crea y adopta la Política de Seguridad vial de la Universidad de Cundinamarca". |
| 11 | Conocer y dar estricto cumplimiento al Manual para contratistas, subcontratistas y proveedores de la Universidad de Cundinamarca (ESG-SST-M011). |
| 12 | El contratista, subcontratista o proveedor deberá realizar la afiliación a ARL y parafiscales, acorde al riesgo de la actividad. Los soportes deberán ser entregados a la Interventoría o Supervisión antes del inicio del contrato. |
| 13 | Conocer, entender, comunicar y cumplir lo establecido en la Resolución 155 de 2018 Por la cual se adopta la Política de Gestión Ambiental de la Universidad de Cundinamarca. |
| 14 | Conocer y dar cumplimiento a la Guía para la Prevención y Manejo del COVID 19 - ESG-SST-G010 de la Universidad de Cundinamarca. |

OBLIGACIONES ESPECÍFICAS

| | |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Se exige que las plataformas digitales a utilizar para cada uno de los cursos y diplomados sean Teams y Zoom |
| 2 | El oferente deberá adjuntar certificación de experiencia del tutor junto con los perfiles profesionales con un mínimo de especialización, a fin de garantizar la idoneidad y los resultados esperados de aprendizaje en los graduados participantes, con experiencia de 2 años en el área de conocimiento del diplomado y/o curso. Esta certificación puede ser remitida por la empresa en que labora y certifique la experiencia del profesional, como quiera que esta situación no se entiende como una auto certificación |
| 3 | Se pagará al contratista de acuerdo a curso y diplomado una vez finalizado |
| 4 | El oferente deberá contactarse con el Profesional supervisor del contrato una vez suscrito el mismo. |
| 5 | Se debe cumplir con las especificaciones técnicas exigidas y requeridas por la Oficina de Graduados Universidad de Cundinamarca |
| 6 | Se exige que el oferente se debe acomodar a los horarios establecidos por la Oficina de Graduados |
| 7 | Entrega real de los servicios contratados |
| 8 | Adelantar las gestiones administrativas, contractuales y financieras para cumplir con el objeto contractual, garantizando las condiciones de calidad y el cumplimiento de los requisitos exigidos. |
| 9 | El oferente deberá acordar con el supervisor - oficina de graduados de la Universidad de Cundinamarca la plataforma que se utilizará para establecer los diplomados y cursos, en los horarios de 7:30 am a 4:30 pm. |
| 10 | Una vez recibida la notificación de inicio de contrato, realizar conjuntamente Supervisor - Contratista, el cronograma de ejecución del contrato. |
| 11 | Las fechas establecidas para cada uno de los cursos y diplomados de actualización pueden estar sujetas a cambios según las circunstancias de fuerza mayor, caso fortuito, como son situaciones de orden público o sanitarias que impidan su ejecución en las fechas establecidas en el cronograma. |
| 12 | Se solicitan certificaciones de la experiencia, en materia de capacitaciones referente al tema propuesto, del proponente. |

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 17 de 20 |

| | |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13 | El contratista debe presentar previo al inicio del diplomado y curso el respectivo cronograma, que relacione los módulos, fechas, tiempos y temáticas de desarrollo del diplomado. |
| 14 | Las constancias de participación en los cursos y diplomados deben ser entregados al supervisor del contrato una vez finalice el proceso de formación. |
| 15 | Finalizado el diplomado y curso, el contratista debe entregar las memorias y productos finales del mismo. |
| 16 | El oferente deberá certificar que el tutor tenga experiencia en capacitaciones virtuales MEDIADAS POR TIC mínima de 1 año. Esta certificación puede ser remitida por la empresa en que labora y certifique la experiencia del profesional, como quiera que esta situación no se entienda como una auto certificación. |
| 17 | Una vez realice la cuenta de cobro o factura deberá adjuntar un informe sobre la ejecución del objeto y obligaciones del contrato |
| 18 | Contar con una política de tratamiento de datos personales del oferente para el desarrollo de las actividades de carácter académico y laboral garantizando la protección de derechos como la privacidad, íntima, el buen nombre y la imagen de los usuarios por tal hecho la recolección de datos se limitara a aquellos datos personales que son pertinentes y adecuados para tal finalidad. |
| 19 | Una vez recibida la notificación de inicio de contrato, realizar conjuntamente Supervisor - Contratista, el cronograma de ejecución del contrato. |
| 20 | Realizar entrega formal al Supervisor del Contrato u orden contractual y a la Oficina de Seguridad y Salud de la Universidad de Cundinamarca del protocolo de bioseguridad, previo a la ejecución del contrato u orden contractual, en caso de aplicar |
| 21 | Dar cumplimiento obligatorio a los lineamientos de bioseguridad establecidos por la Universidad de Cundinamarca, la norma nacional y los establecidos en los protocolos de las empresas |

DOCUMENTOS MÍNIMOS A PRESENTAR POR EL OFERENTE (El cotizante deberá allegar la totalidad de la documentación exigida, debidamente diligenciada y acorde al proceso de cotización)

NOTA: La Universidad podrá validar la veracidad de los documentos aportados por el cotizante y dejará constancia de ello, en caso de ser necesario

| PERSONA NATURAL | | PERSONA JURIDICA | |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Cotización debidamente diligenciada: "Cotización procesos de Bienes y/o Servicios" o "Cotización procesos de Obra" (según aplique) con la totalidad de documentos solicitados y la documentación técnica requerida (si aplica). | 1 | Cotización debidamente diligenciada: "Cotización procesos de Bienes y/o Servicios" o "Cotización procesos de Obra" (según aplique) con la totalidad de documentos solicitados y la documentación técnica requerida (si aplica). |
| 2 | Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía de la Persona Natural o documento de identificación legible. | 2 | Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía de la Persona Natural o del Representante Legal de la Persona Jurídica o documento de identificación legible. |
| 3 | Copia de la libreta militar (Ley 1861 de 2017, art. 42). | 3 | Copia de la libreta militar (Ley 1861 de 2017, art. 42). |
| 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. | 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. |
| 5 | Consulta Certificado de antecedentes disciplinarios de la persona natural expedido por la Procuraduría General de la Nación. 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. |
| 6 | Certificado de no tener a cargo responsabilidad fiscal a favor del Estado expedido por la Contraloría General de la República. En caso de no aportarlo la Universidad podrá generar la consulta y dejar constancia de ello. | 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. |
| 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. | 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. |
| 8 | Registro Único Tributario (RUT) VIGENTE. La actividad registrada debe estar relacionada con el objeto a cotizar. | 8 | Registro Único Tributario (RUT) VIGENTE. La actividad registrada debe estar relacionada con el objeto a cotizar. |

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 18 de 20 |

| | | | |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9 | <p>9. Registro mercantil vigente y renovado con una expedición no superior a un mes a la fecha de presentación de la cotización. La actividad comercial debe ser acorde al objeto a contratar. La persona Natural no debe estar incurso en inhabilidades, incompatibilidades o prohibiciones para contratar. El certificado deberá ser expedido con fecha no mayor a 30 días de antelación a la presentación de la cotización.</p> | 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> <p>El objeto social es afín a la presente solicitud de cotización</p> <p>-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</p> <p>-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.</p> <p>- La Persona Jurídica no debe estar incurso en inhabilidades, incompatibilidades o prohibiciones para contratar.</p> <p>- El certificado deberá ser expedido con fecha no mayor a un mes de antelación a la presentación de la cotización.</p> |
| 10 | <p>Paz y salvo de aportes parafiscales y al sistema integral de seguridad social, así: para persona Natural Certificado de afiliación al Sistema General de Seguridad social, salud y pensión, con fecha de expedición no mayor a un mes a la fecha de presentación de la cotización o copia del recibo de pago del periodo de cotización del mes anterior a la fecha de presentación de la oferta junto con la planilla correspondiente. La Universidad podrá hacer verificación de la veracidad de la documentación aportada.</p> | 10 | <p>Paz y salvo de aportes parafiscales y al sistema integral de seguridad social, así: 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> <p>a. El representante legal.</p> <p>b. Revisor Fiscal si está obligado a tenerlo, para lo cual deberá adjuntarse el certificado de antecedentes disciplinarios de la Junta Central de Contadores (vigente) y tarjeta profesional.</p> |
| 11 | <p>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). Aclaración: Dicha exigencia no aplica para personas naturales, siempre y cuando en el desarrollo de la actividad o servicio contratado no se genere subcontratación. El cotizante que esté en esta condición deberá adjuntar certificación en la cual manifiesta que es persona natural y para la ejecución del contrato (en caso de ser adjudicatario) no realizará subcontratación. De lo contrario deberá dar cumplimiento a lo establecido por la Resolución 0312 de 2019.</p> | 11 | <p>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).</p> |
| 12 | <p>El cotizante deberá aportar junto con la oferta y demás documentos solicitados, los siguientes anexos correctamente diligenciados:</p> <p>Anexo 1. Carta de presentación (Ver formato)</p> <p>Anexo 2. Certificado de inhabilidades e incompatibilidades (Ver formato)</p> <p>Anexo 3. Formato protección de datos personales Persona Natural (Ver formato)</p> <p>Anexo 4. Formato carta de compromiso para contratistas (Ver formato)</p> | 12 | <p>El cotizante deberá aportar junto con la oferta y demás documentos solicitados, los siguientes anexos correctamente diligenciados:</p> <p>Anexo 1. Carta de presentación (Ver formato)</p> <p>Anexo 2. Certificado de inhabilidades e incompatibilidades (Ver formato)</p> <p>Anexo 3. Formato protección de datos personales Persona Natural (Ver formato)</p> <p>Anexo 4. Formato carta de compromiso para contratistas (Ver formato)</p> |
| ASPECTOS RELEVANTES | | | |

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 19 de 20 |

1. Tenga en cuenta que los criterios establecidos para la elaboración del concepto técnico y económico de las cotizaciones corresponden al cumplimiento de las especificaciones técnicas y a la oferta más favorable para la Universidad. Se exceptúan los procesos de consultoría e interventoría, donde el criterio de selección se encuentra contemplado en el anexo denominado **condiciones de selección**.
2. La presente es una cotización y no otorga derechos de contratación.
3. Para el concepto técnico se tendrá en consideración los valores antes de IVA y en caso de existir más de una cotización por parte de un oferente, será tenido en cuenta la remitida en primer lugar mediante mensaje de datos (correo electrónico).
4. Los documentos deberán aportarse en su totalidad, únicamente el día y hora señalado en el cronograma del proceso para la presentación de la cotización.
5. Las cotizaciones extemporáneas no serán tenidas en cuenta.
6. En caso de empate según el concepto técnico y económico, la eventual orden contractual será celebrada con la cotización que primero hubiese sido radicada mediante mensaje de datos (correo electrónico).
7. Los oferentes podrán subsanar los documentos jurídicos presentados inicialmente, en concordancia con el artículo 4 de la Resolución Rectoral No. 170 de 2017 "Por medio de la cual se modifica y ajusta la Resolución 206 del 27 de noviembre de 2012 "Por la cual se expide el Manual de Contratación de la Universidad de Cundinamarca", y conforme al acta del Comité de Contratación N°XXx. Para tal efecto tendrán un (1) día hábil conforme sea solicitado por la institución. En ningún caso los proponentes podrán acreditar circunstancias ocurridas con posterioridad al cierre del proceso. De no atender el término para subsanar, el cotizante no continuara en el proceso. En consecuencia, la Universidad conforme al concepto técnico y económico podrá tener en consideración la segunda oferta más favorable, sí a ello hubiere lugar, siempre y cuando cumpla con las especificaciones técnicas y la documentación exigida.
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.
9. El cotizante seleccionado tiene máximo dos (02) días hábiles para allegar la orden debidamente suscrita, previa notificación por parte de la Oficina de Compras, en caso contrario, se entenderá desistida su cotización. En consecuencia, la Universidad conforme al concepto técnico y económico podrá tener en consideración la segunda oferta más favorable, sí a ello hubiere lugar, siempre y cuando cumpla con las especificaciones técnicas y la documentación exigida.

LUGAR Y MEDIO DE PRESENTACIÓN DE LA COTIZACIÓN

La cotización junto con todos los documentos soporte requeridos en el presente ABSr097, deberán ser remitidos conforme a lo indicado en el cronograma de solicitud de cotización. No se recepcionarán documentos ni cotizaciones por medio diferente al establecido en el cronograma, ni fuera de la fecha y hora establecida.

GASTOS A CARGO DEL CONTRATISTA

El Contratista asumirá los gastos que se relacionan a continuación:

- a) Las pólizas citadas en el contrato, o las que surjan en ocasión del mismo (Se exigirán pólizas a partir de 50 S.M.L.M.V.), exceptuando obras.
- b) Retenciones y descuentos que realiza la Universidad por Ley: Estampilla Pro-Desarrollo, Formato Estampilla, Estampilla Pro-Electrificadora, Estampilla Pro-Cultura, Estampilla Pro-Hospitales, Estampilla Pro-UDEC, Formato UDEC, y demás retenciones Legales según la naturaleza Jurídica del proveedor. Para mayor información comunicarse con la Oficina de Contabilidad de la UDEC en el teléfono: 8281483 Ext. 118.

CAUSALES DE RECHAZO

Se consideran criterios de rechazo los siguientes:

1. Cuando el cotizante se encuentra incurso en inhabilidad o incompatibilidad que impida contratar con Entidades Públicas.
2. Cuando el valor de la cotización exceda el presupuesto oficial.
3. Cuando el valor total de la oferta sea considerada artificialmente baja (tenga en cuenta sí el valor total de la cotización es inferior al 80% del presupuesto oficial destinado para la presente necesidad, el cotizante deberá adjuntar a la misma las razones y soportes que sustentan el valor ofrecido), conforme a lo establecido en la "Guía para el manejo de ofertas artificialmente bajas en procesos de Contratación" - Colombia Compra Eficiente.
4. Cuando se evidencie confabulación entre los cotizantes tendientes a alterar los criterios de selección establecidos por la Universidad.
5. Cuando se evidencien documentos adulterados por parte del cotizante o que no correspondan a la realidad.
6. Los bienes y/o servicios que se encuentren ofertados con tarifa diferencial a lo contemplado en estatuto Tributario y normas concordantes, deberán allegar aclaración como anexo por el oferente en los términos Tributarios que lo sustente. En caso de NO APORTAR dicha información se establece como causal de rechazo de la cotización proceso gestión bienes y/o servicios.
7. Cuando el cotizante modifique, altere especificaciones técnicas, ítems y valor de la oferta económica.

CRONOGRAMA

| ETAPA | PLAZO |
|---------------------------------------------------------|-------|
| PUBLICACIÓN ABSr, CONDICIONES GENERALES Y ANEXOS | |

| | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
|  | MACROPROCESO DE APOYO | CODIGO: ABSr097 |
| | PROCESO DE BIENES Y SERVICIOS | VERSION: 4 |
| | ADQUISICIÓN DE BIENES, SERVICIOS U OBRAS CONTRATACIÓN DIRECTA | VIGENCIA: 2020-08-25 |
| | | PAGINA: 20 de 20 |

| | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| PRESENTACIÓN DE LA COTIZACIÓN Y LA DOCUMENTACIÓN EXIGIDA | | VER CRONOGRAMA DEL PROCESO |
| CONCEPTO TÉCNICO Y ECONÓMICO | | |
| APROBACIONES | | |
| YENCY ALEXANDRA BELTRAN VARGAS VINCULACION A TERMINO FIJO Fecha aprobación: 18-05-2022 17:11:36 | ADRIANA ASENCION TORRES ESPITIA JEFE OFICINA DE COMPRAS Fecha aprobación: 25-05-2022 14:54:50 | AIDA LUCIA TORO RAMIREZ DIRECTOR DE PLANEACION INSTITUCIONAL Fecha aprobación: 23-05-2022 13:57:00 |
| JEFE OFICINA SOLICITANTE DE LA CONTRATACIÓN | OFICINA DE COMPRAS | OFICINA DE COMPRAS |
| JHENY LUCIA CARDONA RICARD DIRECTOR JURIDICO Fecha aprobación: 20-05-2022 11:50:14 | RICARDO ANDRES JIMENEZ NIETO DIRECTOR DE BIENES Y SERVICIOS Fecha aprobación: 19-05-2022 09:52:24 | |
| DIRECCIÓN JURÍDICA | DIRECCION DE BIENES Y SERVICIOS | |
| <i>En las seccionales suscribirá el presente ABSr quien haga sus veces o por parte del personal de apoyo</i> | | |