

SOLICITUD DE CONTRATACIÓN

1. JUSTIFICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN

INNOVATECH E.I.C.E. fue creada como Empresa Industrial y Comercial del Estado del orden Departamental, con base en la Ordenanza No. 6 de 1971 y el Decreto Extraordinario No 1309 del 29 de septiembre de 1972. Lo anterior implica que, la empresa es un organismo dotado de personería jurídica, autonomía administrativa y capital independiente, todo conforme los artículos 85 y S.S de la Ley 489 de 1998 y disposiciones concordantes.

En atención a la naturaleza de INNOVATECH, es importante señalar que esta clase de empresas están diseñadas para la ejecución de actividades de naturaleza industrial, comercial y de gestión económica, dentro de su capacidad de intervención en la economía y la promoción de eficiencias en los diversos mercados.

Cuenta con un régimen excepcional de contratación, conforme a lo establecido en los artículos 13 y 14 de la Ley 1150 de 2007 y el artículo 55 de la ley 1341 de 2009 por ende no se aplica el Estatuto General de Contratación Pública (ley 80 de 1993, ley 1150 de 2007 y los decretos reglamentarios de las mismas).

INNOVATECH implementa habilidades que le permitan incorporar a terceros que cuentan con estos insumos, para ello, deberá desarrollar desde varios tópicos los procesos de incorporación y seguimiento de los terceros involucrados a efectos de brindar mayor valor a la propuesta y disminuir los riesgos, no solo en el cumplimiento de las soluciones integrales sino también de los demás productos y servicios en competencia ofrecidos y vendidos a sus clientes en sus diferentes líneas de negocio.

INNOVATECH para la celebración de actos y contratos, se encuentra sometida al Derecho Privado, debiendo cumplir las reglas y principios constitucionales y legales aplicables a la función administrativa que garanticen una adecuada gestión fiscal. Dada su esencia pública, debe someterse al régimen de inhabilidades, incompatibilidades, prohibiciones y conflictos de interés.

Que INNOVATECH, ha venido desarrollando operaciones comerciales con diferentes entidades del estado para la ejecución de proyectos y programas debido a su experiencia e idoneidad en diversos campos de ejecución.

Conforme a lo expuesto INNOVATECH cuenta con su propio manual de contratación el cual fue aprobado por su junta directiva mediante *ACUERDO N.º 100-03-15-02 DE MARZO 05 DE 2024 POR EL CUAL SE PROFIERE Y ADOPTA*

EL MANUAL DE CONTRATACIÓN DE INNOVATECH E.I.C.E el cual se encuentra publicado en la Gaceta Departamental.

Que dentro del quehacer normal de la Empresa, y aras de captar clientes, se deben adelantar actuaciones de comercialización y ofrecimiento de servicios a empresas, por una parte, captar nuevos clientes y por otra, para conservar nuevos. Parte de esas actividades implica el ofrecimiento de servicios adicionales y de promoción que son asumidos por la Empresa sin que implique un compromiso y como señal de entendimiento para las empresas.

Así pues, esta actividad tiene relación directa con lo consignado en el Acuerdo de Junta Directiva número 100-03-01-11 de 15/11/2024 "Por medio del cual se ajusta la estructura orgánica y se actualiza el manual específico de funciones y de competencias laborales de Impretics E.I.C.E", que establece en su artículo Quinto, el Propósito Principal de la Subgerencia Comercial y Producción la de: *"Dirigir, organizar, formular políticas, adoptar los planes, programas y proyectos de comercialización y producción. (...)"*.

A su vez, dicho manual indica como criterio de desempeño del cargo, el de *"1. Las políticas de mercadeo, promoción y comercialización de los productos y servicios de INNOCATECH EICE deberán guardar coherencia y estar articuladas al Plan Estratégico Institucional y así como, lo establecido para el cumplimiento de prospección comercial y de ventas que generan ingresos para la autosostenibilidad de INNOCATECH EICE, teniendo en cuenta que la empresa no recibe situados, ni transferencias presupuestales de ninguna entidad pública"*.

Así mismo, a la fecha de cuenta con el Plan de Mercadeo 2024, el cual indica como Objetivo Especifico el *"3. Incrementar la fidelización de clientes de la entidad a través de acciones positivas que vinculen emocionalmente al ordenador del gasto con nuestro portafolio y/o servicio"*

Como quiera que dentro del marco funcional de la Subgerencia Comercial y de Producción se encuentran la generación de estrategias tendientes a incrementar los ingresos de la entidad, pues la misma es autosostenible y debe competir con el sector privado.

Por ello, una de las estrategias de comercialización consiste en apoyar al Departamento de Valle del Cauca, para generar una cultura de apropiación cultural y de tradiciones navideñas para realizar a través del alumbrado navideño en la plazoleta San Francisco, en el cual queda el edificio administrativo de la Gobernación del Valle, además de ser un punto turístico en la temporada decembrina.

Se ha optado por la Gobernación del Valle, en tanto es el mayor contratante de los servicios de la empresa, de lo cual se denotan las siguientes cantidades:

Año	Valor Total contratado
2023	29.808.615.540
2022	15.705.724.482
2021	67.209.091.753
2020	39.072.206.483

Fuente: Diego Moreno – Apoyo Gerencia

Así las cosas, las actividades de comercialización de servicios son estrategias y acciones diseñadas para atraer, retener y satisfacer a los clientes en un sector en el que el producto principal no es tangible, y que permite a Innovatech EICE generar una propuesta de valor con características únicas del servicio y que dan un valor agregado a las futuras propuestas que la Empresa remite a esta Entidad Territorial, que puede generar una fidelización del cliente a futuro.

La comercialización de servicios es fundamental porque permite a las empresas establecer relaciones sólidas y duraderas con sus clientes, algo crucial en el sector de servicios donde la experiencia y satisfacción del cliente son el centro de la oferta.

Algunas razones clave por las que es importante la comercialización de servicios por parte de Innovatech incluyen:

1. Diferenciación en un Mercado Competitivo, respecto de las demás proveedores:

A diferencia de los productos físicos, los servicios son intangibles, y su valor a menudo depende de la percepción del cliente. La comercialización permite a las empresas resaltar las cualidades únicas de su servicio, diferenciándose de la competencia y construyendo una identidad de marca sólida.

2. Generación de Confianza y Credibilidad

La comercialización de servicios se basa en crear confianza en el cliente, especialmente porque, al no haber un producto tangible, la calidad del servicio puede variar con cada experiencia. Estrategias de marketing efectivas ayudan a proyectar una imagen confiable y profesional, esencial para que el cliente esté dispuesto a comprar un servicio, o como aquí se pretende, continuar prestándolo.

3. Creación de Relaciones a Largo Plazo

En el sector de servicios, la relación entre el cliente y la empresa es continua y personalizada. La comercialización de servicios permite a las empresas mantener el contacto, entender mejor las necesidades del cliente y adaptarse para ofrecer

una experiencia mejorada, fomentando la lealtad del cliente, y la fidelización con Innovatech para la provisión de bienes y servicios.

4. Aumento de la Satisfacción y la Retención del Cliente

Una buena estrategia de marketing de servicios se enfoca en la satisfacción del cliente y en mejorar su experiencia. Esto, a su vez, incrementa las posibilidades de que el cliente vuelva a comprar y recomiende el servicio a otros, lo cual es esencial para el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa.

5. Generación de Valor y Posicionamiento de Marca

La comercialización permite que las empresas comuniquen claramente el valor y los beneficios de su servicio. Esto es crucial para posicionarse en la mente del cliente, facilitando la elección de su servicio sobre el de la competencia. Un buen posicionamiento de marca también ayuda a atraer segmentos de mercado específicos.

6. Impacto en la Rentabilidad

Esta estrategia de comercialización es adecuada y mejora la visibilidad y la percepción del servicio, lo cual se traduce en un mayor volumen de ventas o el sostenimiento de estas en el tiempo. Además, se optimiza el recurso para enfocar los esfuerzos en los clientes de mayor valor.

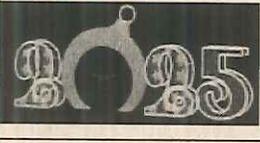
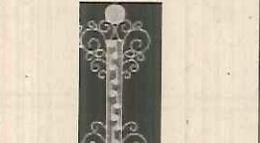
Por lo anterior, se requiere adelantar la contratación de una persona natural o jurídica con experiencia e idoneidad para apoyar la gestión de comercialización de la empresa frente a un cliente específico.

2.OBJETO

PRESTACIÓN DE SERVICIOS TENDIENTES A APOYAR LA GESTIÓN DE COMERCIALIZACIÓN DE INNOVATECH EICE FRENTE A CLIENTE ESPECÍFICO A TRAVÉS DEL MONTAJE DE LA DECORACIÓN NAVIDEÑA EN PUNTOS ESPECÍFICOS CONCERTADOS.

2.1. ALCANCE DEL OBJETO:

El desarrollo del objeto tendrá como alcance la disposición de elementos visuales con las siguientes especificaciones:

	Fachada: Casa Navideña	UND	1	32mts x 14mts
	Letrero 2025	UND	1	3mts x 8mts
	Campana Gigante	UND	1	4.50mts x 3.80mts
	Portal Feliz Navidad	UND	1	4mt x 8.60mt
	Poste Navideño	UND	2	4mts x 1.60mt

	Estrellas Celestiales (Fachada)	UND	2	3mt x 2.80mt
	Flor Estrella Navideña (Fachada)	UND	25	2.60mts x 2.60mt
	Copos con Flor Navideña (Fachada)	UND	12	2.60mts x 2.60mt
	Estrellas Navideñas	UND	60	1.20mts x 1.20mts
	Decoracion Interna (Arbol 7mts y Guirnalda)	UND	1	N/A
	Mini Led Calido	MTS	800	N/A

3. ANÁLISIS DE PRECIO Y SU JUSTIFICACIÓN.

3.1. VALOR

Para los efectos legales y fiscales del presente contrato, el CONTRATISTA solo tendrá derecho al pago que expresamente se determina en el presente contrato, el cual tiene un valor total de CIENTO NOVENTA Y NUEVE MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y NUEVE MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y UN PESOS M/CTE (\$199.999.991), incluido el IVA y todos los impuestos, tasas y

contribuciones a que hubiere lugar por efecto de su celebración, ejecución y liquidación.

Este valor de la presente contratación se encuentra amparado por la siguiente Certificación de Disponibilidad Presupuestal:

CDP No.	FECHA	RUBRO	VALOR
20240024	25/10/2024	Servicios prestados a las empresas y servicios de producción Proy: 01 C.C: 01	\$ 200.000.000

3.2. FORMA DE PAGO:

INNOVATECH realizará el pago del valor total del contrato de la siguiente manera:

Un primer pago del 30% del valor del contrato (\$ 60.000.000) a la entrega de primer informe con cronograma y diseño el cual contiene temática, figuras a usar y fotomontaje, previa aprobación y recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato.

Un segundo pago del 30% del valor del contrato (\$60.000.000) a la entrega de segundo informe con evidencia de montaje interior del primer piso, previa aprobación y recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato.

Un tercer pago del 40% del valor del contrato (\$79.999.991) a la entrega de tercer informe con evidencia de montaje total, previa aprobación y recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato.

Para cada pago el contratista deberá presentar los documentos requeridos por la entidad, así como los que la posición tributaria del contratista exija las normas tributarias, y deberá contar con informe y aprobación del supervisor del contrato para cada uno de ellos.

Para cada uno de los pagos se requiere de la presentación de los informes, soportes y requisitos exigidos en el contrato para tal efecto, así como la presentación de Factura o Cuenta de Cobro detallada que cumpla con todos los requisitos de ley, presentación de evidencia de que se encuentra al día en el pago de aportes relativos al sistema de seguridad social integral Salud, pensión y ARL, de conformidad con lo establecido en el artículo 23 de la ley 1150 de 2007 - en la cual se acredite el cumplimiento del pago de las obligaciones derivadas de los aportes a los sistemas de salud, riesgos laborales, pensiones; informe de recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato con la factura e informe de los servicios efectivamente prestados o bienes entregados durante el mes o periodo a cobrar.

3.3. ANÁLISIS DE PRECIO

Se realizó estudio de mercado, de conformidad con el numeral 3 del Artículo 13 del manual de contratación de INNOVATECH, que señala "Análisis del Precio y su Justificación.", en el cual se requirieron diversas cotizaciones, las cuales fueron:

LUZ Y DECORACIÓN S.A.S.	LUCES Y DISEÑOS PROYECTOS ELECTRICOS E ILUMINACIÓN
\$ 199.999.991	\$ 252.554.890

Así mismo, para este caso se tuvo en cuenta la experiencia y capacidad técnica de la empresa LUZ Y DECORACIÓN S.A.S., la cual cuenta con la experiencia e idoneidad necesaria.

4. PLAZO DE EJECUCIÓN

El plazo de ejecución será hasta el treinta y uno (31) de diciembre de 2024 previa suscripción del acta de inicio y hasta finalizar el plazo fijado.

5. OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

5.1. OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA: Para el desarrollo del objeto del contrato, el contratista deberá realizar las siguientes actividades:

1. Realizar todas y cada una de las actividades descritas en el alcance, cumplimiento con su tamaño, material y demás características propias de los mismo.
2. Garantizar el personal operativo y técnico que instalará los elementos.
3. Disponer de la capacidad logística y humana adecuada que le permita garantizar el cumplimiento a cabalidad del objeto del contrato.
4. Realizar la instalación de los bienes de conformidad con las condiciones económicas y técnicas descritas en la propuesta.
5. Entregar los bienes en perfectas condiciones; deberán entregarse bajo inventario, con todo su equipamiento.
6. De presentarse durante la entrega y revisión, algún defecto de ensamble o funcionamiento en el bien entregado o especificaciones técnicas diferentes a las requeridas, el contratista hará el cambio de éstos, en un término razonable
7. Asumir los costos de carga, transporte y traslado de los bienes al momento de realizar la entrega e instalación, en ningún momento estos costos serán asumidos por Innovatech EICE, debe ser por cuenta del contratista.

8. Las demás que sean inherentes a la ejecución contractual y al objeto del contrato.

5.2. OBLIGACIONES GENERALES:

A) Utilizar todos sus conocimientos e idoneidad en la ejecución del presente contrato, comprometiéndose a tramitar y entregar los productos y actividades que hacen parte del presente contrato con calidad y oportunidad. B) Presentar los informes requeridos por el contratante para el seguimiento de las tareas encomendadas. Una vez finalice el objeto del contrato, el contratista deberá entregar al supervisor, un informe de las actividades realizadas durante su ejecución indicando los asuntos asignados, tramitados y pendientes por resolver, así como los archivos físicos y magnéticos que se hubieren generado durante la ejecución del mismo. C) Manejar la documentación a su cargo de conformidad con normativa vigente, aplicando los instructivos correspondientes al Sistema de Gestión de Calidad y el Modelo Estándar de Control Interno adoptado por la Entidad, organizando los documentos físicos correspondientes a su labor, atendiendo la normatividad según la Ley General de Archivo y efectuar la entrega de la misma al supervisor del contrato, aplicando los formatos adoptados por la Entidad. D) El contratista se compromete a cumplir con las normas y procedimientos sobre el Sistema de Gestión de Seguridad Social y Salud en el trabajo de la Entidad. Si en el desarrollo del objeto contractual se realizan actividades de campo y/o visitas a obras, el contratista, a sus expensas, deberá dotarse y acudir a estos lugares con los implementos de seguridad industrial mínimos requeridos, tales como casco, botas, gafas protectoras, etc. E) En el evento en que el contratista al momento de suscribir el presente contrato pertenezca al régimen tributario de no ser responsable de IVA y durante la vigencia del mismo adquiera la obligación de inscribirse en el régimen como responsable de IVA, se compromete a realizar cambio de régimen ante la DIAN dentro de los términos que otorga la ley y a reportar dicha situación al contratante para lo cual aportará el RUT actualizado, lo anterior de conformidad con normativa vigente aplicable. F) El contratista se compromete a mantener actualizados todos sus documentos en la Entidad, especialmente el RUT. G) Velar por el buen uso de los bienes entregados por el supervisor o el contratante para realizar sus actividades. H) Reportar al contratante el número de cuenta bancaria de ahorro o corriente, donde se le ha de consignar el pago derivado de la ejecución del presente contrato. I) Cumplir con la política de seguridad de la información establecida por la Entidad, con el fin de garantizar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información bajo su responsabilidad. J) Mantener actualizado el registro en los sistemas de información del contratante en tiempo real, cuando a ello hubiere lugar. K) Toda información o formatos generados por el contratista son propiedad del Instituto. L) Cumplir durante el desarrollo del objeto contractual, cuando se requiera utilizar dispositivos y/o equipos tecnológicos personales o de la administración, con que todo software y herramientas utilizadas e instaladas en la

ejecución de sus obligaciones no vulneran ninguna normativa, contrato, derecho, interés, patentes, legalidad o propiedad de tercero, y que por el contrario todo lo utilizado este debidamente licenciado. M) Cumplir con las estrategias, políticas y actividades en materia de transparencia, integridad, prevención y detección de la corrupción y ante cualquier conocimiento de hechos que atente contra este principio, lo hará conocer al contratante. N) Divulgar y aplicar la política ambiental, de seguridad y salud ocupacional establecida por el contratante, al ejecutar sus actividades o servicios sin crear riesgo para la salud, la seguridad o el ambiente. El (la) contratista deberá tomar todas las medidas conducentes a evitar la contaminación ambiental, la prevención de riesgos durante la ejecución de sus operaciones o actividades y cumplirá con todas las leyes ambientales, de seguridad y salud ocupacional, aplicables. El (la) contratista no dejará sustancias o materiales nocivos para la flora, fauna o salud humana, ni contaminará la atmósfera, el suelo o los cuerpos del agua. La violación de estas normas se considerará incumplimiento grave del contrato, y el contratante podrá aplicar la cláusula penal o multas a que hubiere lugar, sin perjuicio de las demás acciones legales o sanciones que adelante la autoridad o ente competente de orden Municipal o Nacional. Ñ) Cumplir con el pago de los aportes al sistema de integral de seguridad social en salud, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje, cuando a ello haya lugar de conformidad con lo establecido en el artículo 50 de la ley 789 de 2002.

6. CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LA OFERTA MÁS FAVORABLE

Conforme al Manual de Contratación de INNOVATECH aprobado a través de ACUERDO No. 100-03-15-02 "POR EL CUAL SE PROFIERE Y ADOPTA EL MANUAL DE CONTRATACIÓN DE INNOVATECH E.I.C.E", procede la siguiente modalidad:

MODALIDAD	SUSTENTO NORMATIVO	MODALIDAD APLICABLE
Contratación Mínima De Corta Duración.	Acuerdo 100-03-15-02 de 05/03/2024 Artículo 24	(___)
Contratación Simplificada.	Acuerdo 100-03-15-02 de 05/03/2024 Artículo 25	(___)
Contratación Menor.	Acuerdo 100-03-15-02 de 05/03/2024 Artículo 26	(___)
Invitación Cerrada.	Acuerdo 100-03-15-02 de 05/03/2024 Artículo 27	(___)
Invitación Pública.	Acuerdo 100-03-15-02 de 05/03/2024 Artículo 28	(___)
Invitación Directa.	Acuerdo 100-03-15-02 de 05/03/2024 Artículo 29	(XX)
Por Ofrecimientos de Negocios de Terceros.	Acuerdo 100-03-15-02 de 05/03/2024 Artículo 30	(___)

Alianzas estratégicas.	Acuerdo 100-03-15-02 de 05/03/2024 Artículo 31	()
Compras en grandes superficies.	Acuerdo 100-03-15-02 de 05/03/2024 Artículo 32	()
Compra en Páginas Web o Plataformas de Comercio Electrónico	Acuerdo 100-03-15-02 de 05/03/2024 Artículo 33	()

7. RIESGOS ASOCIADOS AL PROCESO E INCLUSIÓN DE GARANTÍAS:

Ver anexo Riesgos.

Conforme lo estipulado en el artículo 40 y subsiguientes del Manual de Contratación de INNOVATECH el contratista deberá constituir alguna de las garantías allí establecidas en los siguientes amparos:

Proceso aplica para exigencia de garantías	SÍ (XX)
	NO ()

Amparo requerido por la entidad (señalar opciones)	Riesgos a amparar por el cooperante	Monto	Base de liquidación	Vigencia del seguro
()	Garantía de Seriedad	100%	Valor de propuesta	Por el término de presentación de oferta y 60 días más
()	Buen manejo y correcta inversión del anticipo	100%	Valor entregado a título de anticipo o pago anticipado	Hasta la terminación del contrato
(XX)	Cumplimiento:	10%	Sobre el valor del contrato	Por el término de duración del contrato y 6 meses más.
()	Calidad del bien	10%	Sobre el valor del contrato	Por el término de duración del contrato y 6 meses más.
(XX)	Calidad del servicio	10%	Sobre el valor del contrato	Por el término de duración del contrato y 6 meses más.
()	Amparo de provisión de repuestos y accesorios	100%	Sobre el valor del contrato	Hasta la terminación del contrato
(XX)	Amparo de salarios y prestaciones sociales	10%	Sobre el valor del contrato	Por el término de duración del contrato y 3 años más.
()	Amparo de estabilidad de la obra	10%	Sobre el valor del contrato	Una vez se cuente con la terminación de la obra por 5 años más
(XX)	Seguro de responsabilidad civil extracontractual	200	Salarios mínimos legales mensuales vigentes	Durante la ejecución del contrato

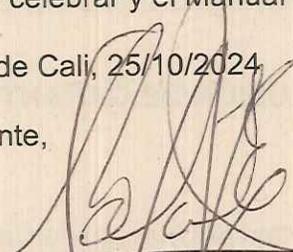
8. OTROS

8.1. Supervisión

La supervisión del contrato estará cargo de INNOVATECH y se ejercerá a través del funcionario que designe el Gerente para ello en los términos que señale en contrato a celebrar y el Manual de Contratación interno.

Santiago de Cali, 25/10/2024

Atentamente,


LUZ STELLA BETANCOURT ECHAVARRÍA
Subgerente comercial y producción

Redactor y transcriptor: Karol Toro - Contratista
Revisó: Julián Alberto Ruiz Sánchez - Contratista
Aprobó: Luz Stella Betancourt Echavarría - Subgerente comercial y producción