



**UNIDAD DE GESTIÓN DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL- INNPULSA  
COLOMBIA**

**CONVOCATORIA PARA ADJUDICAR RECURSOS DE COFINANCIACIÓN NO  
REEMBOLSABLES DE CAPITAL SEMILLA EN EL MARCO DEL PROGRAMA-  
ALDEA  
CCS-17**

**Bogotá D.C.**

**Junio de 2017**

## TABLA DE CONTENIDO

<b>1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA.....</b>	<b>2</b>
1.1 <i>FINANCIAMIENTO DE EMPRESAS EN ETAPA TEMPRANA DE ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO .....</i>	<i>2</i>
<b>2. DEFINICIONES.....</b>	<b>10</b>
<b>3. LA CONVOCATORIA.....</b>	<b>13</b>
3.3.1 FORMULACIÓN DE INQUIETUDES.....	14
3.3.2 RESPUESTA DE INQUIETUDES.....	14
3.3.3 CIERRE DE LA CONVOCATORIA.....	14
<b>4. QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES .....</b>	<b>15</b>
<b>5. RESTRICCIONES A LOS PROPONENTES .....</b>	<b>16</b>
<b>6. ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA .....</b>	<b>16</b>
6.1 <i>PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA .....</i>	<i>17</i>
6.2 <i>PORCENTAJE Y MONTOS MÁXIMOS DE COFINANCIACIÓN .....</i>	<i>17</i>
6.3 <i>RUBROS COFINANCIABLES .....</i>	<i>17</i>
6.4 <i>RUBROS NO COFINANCIABLES.....</i>	<i>19</i>
6.5 <i>RECURSOS Y RUBROS DE CONTRAPARTIDA .....</i>	<i>19</i>
<b>7. INSTRUCCIONES A LOS PROPONENTES .....</b>	<b>20</b>
7.1 <i>MECANICA DE LA CONVOCATORIA .....</i>	<i>20</i>
7.2 <i>ESTUDIOS PARA PARTICIPAR EN LA CONVOCATORIA .....</i>	<i>21</i>
7.3 <i>INSTRUCCIONES PARA PRESENTAR LA PROPUESTA.....</i>	<i>21</i>
7.4 <i>DOCUMENTACIÓN.....</i>	<i>21</i>
7.5 <i>PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA.....</i>	<i>23</i>
7.6 <i>PERIODO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA.....</i>	<i>23</i>
<b>8. EVALUACIÓN.....</b>	<b>25</b>
8.1 <i>ETAPA DE PREFACTIBILIDAD .....</i>	<i>26</i>
<b>9. ASIGNACIÓN DE RECURSOS .....</b>	<b>28</b>
<b>10. PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.....</b>	<b>29</b>
<b>11. DEVOLUCIÓN DE PROPUESTAS.....</b>	<b>29</b>
<b>12. TÉRMINOS JURÍDICOS.....</b>	<b>29</b>
12.1 <i>CLÁUSULA DE RESERVA.....</i>	<i>29</i>
<b>13. ANEXOS .....</b>	<b>30</b>

## **1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA**

### **1.1 FINANCIAMIENTO DE EMPRESAS EN ETAPA TEMPRANA DE ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO**

La necesidad de recursos para financiar el crecimiento es una constante en todas las etapas de desarrollo de una empresa, lo que marca la diferencia entre cada una de ellas es la fuente de los mismos. Lo cierto es que la ausencia de acceso a capital externo, tarde o temprano desacelera el desarrollo y escalamiento de la empresa, por lo que para iNNpulsa Colombia se hace indispensable identificar y promover las diferentes fuentes de acceso a recursos, así como reducir o eliminar las barreras que impiden a los empresarios acceder a financiamiento.

Sin embargo, este acceso a los recursos en países en vía de desarrollo como Colombia es especialmente difícil, en particular para empresas en etapa temprana. En un estudio reciente del Banco Interamericano de Desarrollo – BID, denominado ¿Cómo repensar el desarrollo productivo?, se destaca cómo el acceso a capital para empresas en etapa temprana (pese a que pueden ser más productivas y tener una mayor propensión a innovar) está más limitado que para una empresa en una etapa más madura de desarrollo. Dicho estudio afirma:

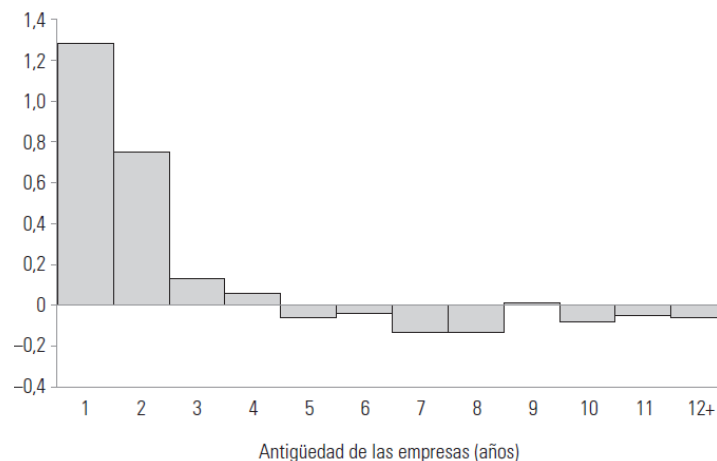
“Las economías crecen cuando los trabajadores y otros factores de producción se desplazan hacia proyectos con una productividad más alta.

Muchos proyectos con mayor productividad surgen en empresas existentes. Estas últimas pueden apalancar las capacidades internas, entre ellas capital, para contribuir a iniciar nuevos proyectos. Sin embargo, en ocasiones estos proyectos nuevos de mayor productividad nacen en firmas nuevas. Estas firmas podrían ofrecer ventajas en comparación con las ya existentes, como una mayor flexibilidad o una supervisión más estrecha, lo que podría ser especialmente útil cuando se trata de generar productos o servicios, o utilizar procesos que son más innovadores. Sin embargo, estos nuevos proyectos en empresas nuevas podrían tener más dificultades para partir, porque los emprendedores no cuentan con las capacidades instaladas en las empresas existentes, entre ellas: la posibilidad de pedir préstamos y garantías de

otros proyectos para atraer el talento adecuado o para asegurar los activos complementarios requeridos para que el proyecto despegue.” (BID, 2014)

Aun así, el mismo estudio afirma que, pese a sus dificultades para acceder a recursos, las empresas en etapa temprana de desarrollo han demostrado en varias economías (tanto desarrolladas como en vía de desarrollo) tener un impacto poderoso en la productividad y en la creación de empleo. Así lo afirman Haltiwanger, Jarmin y Miranda (2013) al señalar que en Estados Unidos, las empresas jóvenes —más que las empresas pequeñas, como suele creerse— tienen un impacto desproporcionado en la creación de empleo. Así mismo, lo muestran Ayyagari, Demirgüç-Kunt y Maksimovic (2011) en un estudio de más de 70.000 empresas de todo el mundo, donde se comprobó también que las empresas jóvenes tenían un impacto significativo en la creación de empleo. De igual manera, en un estudio reciente sobre las empresas en Chile, realizado por Segpres (2013) se observó un patrón similar, concretamente, las empresas de hasta cuatro años de antigüedad eran creadoras netas de empleo, tal como se muestra en el siguiente gráfico:

**Gráfico 1. Creación neta de empleo por antigüedad de las empresas en Chile, 2006 – 2009 (en porcentaje).**



Fuente: Tomado de (BID, 2014)

Pero, ¿por qué si estas empresas en etapa temprana han demostrado ser, en proporción una fuente más dinámica en la generación de empleo que empresas

más maduras, tanto en economías desarrolladas como en vía en desarrollo, por qué el mercado en sí no propicia / facilita la iniciativa emprendedora?, ¿por qué el mercado podría no estar alcanzando los resultados deseados? Según el BID, esto se debe a las fallas del mercado en sí.

“[...] las primeras etapas de una empresa están particularmente aquejadas por fallas de mercado. Los riesgos no diversificables son altos, las funciones de la producción no se entienden debidamente y los supuestos neoclásicos habituales sobre los mercados eficientes no aplican; las buenas empresas tienden a carecer de recursos financieros, de garantías adecuadas o de antecedentes que puedan asegurarles a los inversionistas y clientes potenciales que producirán un producto de alta calidad; y en general los contratos son particularmente incompletos. Estas dificultades pueden ser especialmente relevantes en empresas con un alto potencial de crecimiento que intentan aportar una idea nueva al mercado, en comparación con las empresas más rutinarias del sector inmobiliario, los consultorios médicos o los servicios de plomería”. (BID, 2014)

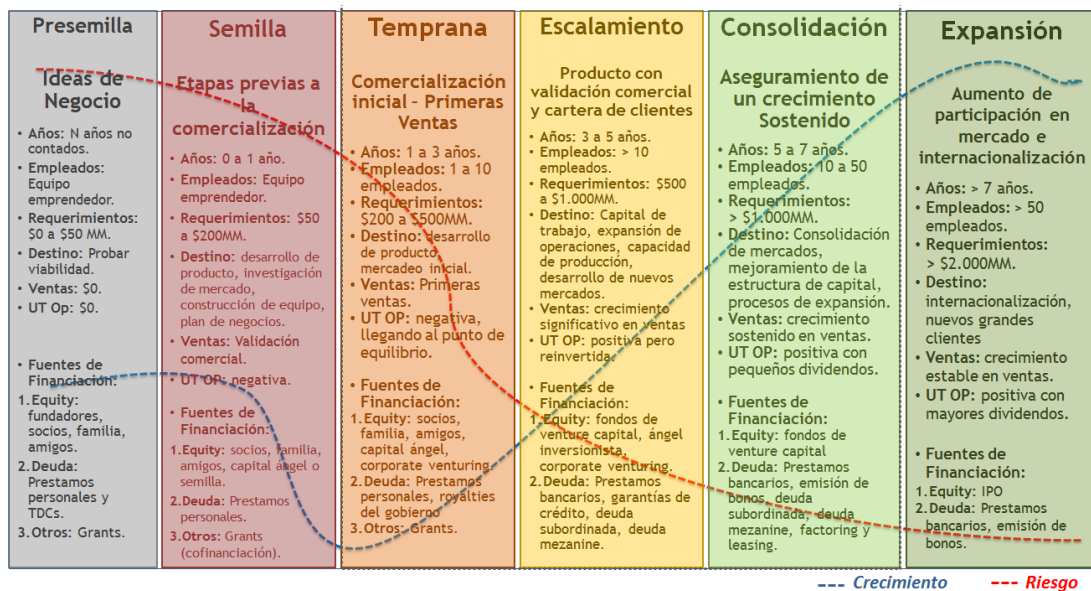
Pero entonces ¿a qué se atribuye específicamente el acceso a financiamiento de empresas innovadoras en tempranas de desarrollo? Según el BID, a muchos factores, entre los cuales se destaca uno: “la prendabilidad imperfecta de los activos” (BID, 2014); es decir, la capacidad que tiene una empresa para ofrecer activos que respalden los recursos que reciben y/o de la capacidad de las instituciones legales de hacer cumplir los contratos. Para entenderlo es preciso imaginar un proyecto de construcción de viviendas puede obtener una hipoteca por una fracción importante del valor, lo cual significa que la prendabilidad es alta. Al contrario, el desarrollo de una idea asociada al sector de la biotecnología es difícil de utilizar como garantía creíble para un inversionista externo. En general, como sostiene Rajan (2012), *cuanto más nuevo y diferenciado sea el activo que debe crearse, peor será su prendabilidad.*

Y es que muchos cuellos de botella aparecen cuando de financiar una empresa en etapa temprana se trata. Además, ser un emprendedor de alto riesgo y de alta rentabilidad no es fácil cuando el ecosistema actual evidencia que las fuentes de financiamiento son insuficientes y, en la mayoría de casos, desconectadas, es

decir, no se proporciona un financiamiento continuo a través de las diferentes etapas de crecimiento de la empresa. De esta manera, las políticas desarrolladas en torno a promover el acceso a financiamiento de empresas innovadoras en etapa temprana deben apuntar a actuar en varios frentes, porque puede que solucionar un cuello de botella no sea suficiente.

De acuerdo con un análisis reciente realizado por iNNpuls Colombia, en el que se buscaba identificar cuáles son las diferentes etapas de desarrollo de una empresa<sup>1</sup>, y con base en esto identificar las características de cada etapa y sus requerimientos de capital, se logró evidenciar que en las etapas semilla y temprana, las fuentes de financiamiento son más escasas por su alto nivel de incertidumbre y riesgo.

**Gráfico 2. Etapas de desarrollo de las Empresas.**



Fuente: iNNpuls Colombia (2015).

Como se observa en el gráfico anterior, las empresas en etapas Presemilla, Semilla y Temprana, son empresas cuya vida oscila entre 0 (cero) y 3 (tres) años, donde las fuentes posibles de financiación se componen de dinero personal, familia, amigos (3F – Friends, Family and Fools) y los requerimientos de capital pueden ser hasta de \$500 millones de pesos; sin embargo, según Vesga, Rodriguez,

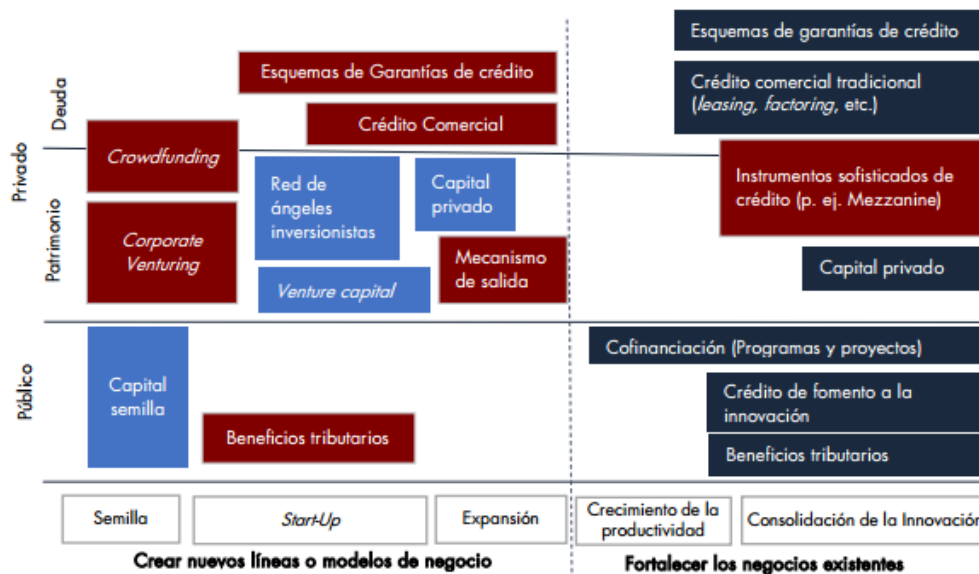
<sup>1</sup> Se entienden como Etapas de Desarrollo aquellas fases que conforman el sendero evolutivo transitado por una empresa a través de su existencia. Dicha ruta inicia desde los primeros pasos de la empresa (pre-semilla) y culmina en sofisticadas formas de gestión (expansión).

Schnarch y García en su libro *Emprendedores en Crecimiento – El Reto de la Financiación* (2017), para los bancos, las empresas jóvenes y pequeñas son demasiado opacas para recibir recursos de préstamo, es decir, los actores externos no pueden ver claramente lo que hay en el interior de estas empresas y les resulta muy difícil juzgar si pueden o no ser receptoras de crédito. Esto lleva a los emprendedores a que, cuando se agotan sus fuentes de financiamiento iniciales (3F) hagan uso de créditos a nombre propio, donde incluso pueden llegar hasta el límite de pagar intereses del nivel de la tasa de usura y superiores, con plazos inadecuados con el flujo de caja del negocio.

Y es que de acuerdo con datos del *Enterprise Survey* del Banco Mundial, los empresarios en Colombia perciben que el acceso a financiamiento es el mayor obstáculo en el ambiente de negocios. Dicho obstáculo afecta principalmente a las mipymes, a los pequeños productores agropecuarios, a los nuevos emprendimientos y a los emprendimientos de los sectores modernos, donde los niveles de riesgo son mayores (CPC, 2014).

Tal como se demuestra en el gráfico a continuación, en Colombia los programas enfocados en empresas en etapa temprana (los programas en azul) evidencian un bajo estado de desarrollo o son inexistentes (los rojos) y en la mayoría de casos, tienen recursos limitados, siendo el principal instrumento el Fondo Emprender del SENA que contó con 218 mil millones de pesos entre 2010-2014. A continuación se muestra una gráfica tomada de la Política de Desarrollo Productivo, Conpes 3866:

**Gráfico 3. Estructura de financiamiento para el emprendimiento y la innovación en Colombia**



Fuente: adaptada de (OCDE, 2013<sup>a</sup>, p.13)

Por su parte, iNNpulsa Colombia ha desarrollado varios instrumentos de apoyo a las distintas etapas de desarrollo de las empresas, tras haber identificado la necesidad de desarrollar nuevas fuentes de financiación para el emprendimiento y la innovación, así como crear una industria de capital de riesgo en el país. Para ello, ha trabajado en tres frentes fundamentales: cofinanciación (o recursos no reembolsables), crédito e inversión privada.

Mediante convocatorias para el otorgamiento de recursos no reembolsables, a modo de capital semilla se han beneficiado 120 empresas con una inversión total de iNNpulsa de \$37.851.900.008 pesos a 2016.

En términos de estrategias de acceso al crédito, se desarrollaron tres líneas de redescuento, que se ejecutaron a través de Bancóldex y del sector financiero de primer piso, las cuales beneficiaron a 366 empresas con una inversión de iNNpulsa de \$14.377.563.966 pesos. Así mismo, se ha venido adelantando un proceso de sensibilización bancaria para hacer visible el potencial del segmento de nuevas empresas innovadoras de alto potencial de crecimiento y desarrollando nuevos productos crediticios para emprendedores en alianza con entidades bancarias.

Finalmente, en lo que tiene que ver con la necesidad de desarrollar una industria de capital de riesgo en el país, se apoyó la creación de la Red Nacional de Ángeles Inversionistas y de cuatro fondos de capital privado (Velum Ventures, Montain Nazca, Atom Ventures y Capitalia) que invierten en empresas en etapa temprana de desarrollo; así mismo, se igualó con recursos no reembolsables la inversión de ángeles inversionistas en 30 empresas en etapa temprana y se han realizado dos versiones de El Gran Desafío de la Inversión (evento de conexión entre empresas con alto potencial e inversionistas). Estos instrumentos han permitido beneficiar más de 68 empresas con una inversión de iNNpulsa de \$8.731.598.079 millones de pesos.

En suma, los instrumentos de fomento a la industria de financiación de empresas en etapa temprana han permitido un apalancamiento de 287 mil millones de

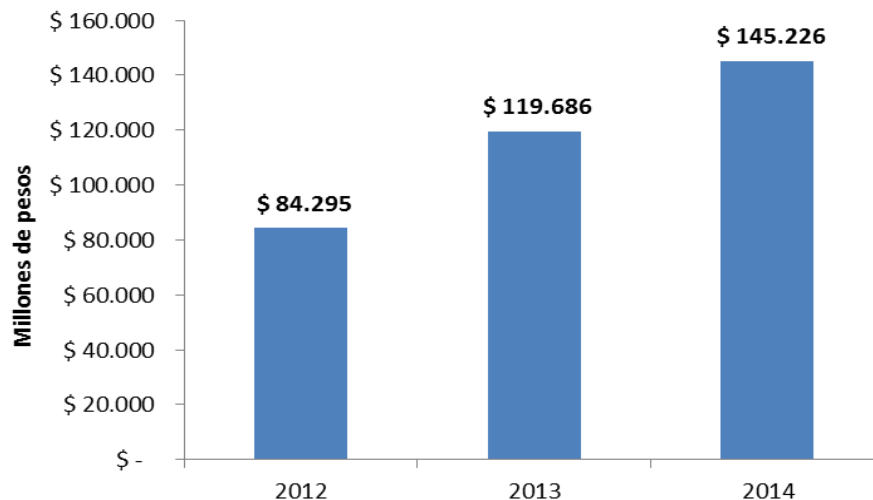


recursos privados de inversión, crédito y capital semilla, lo que ha redundado en el financiamiento de 645 empresas a 2016.

Particularmente iNNpulsa Colombia, en su trabajo de aportar capital semilla para apoyar el emprendimiento, ha realizado seis (6) convocatorias enfocadas a distintos sectores y grados de evolución, que han significado una inversión pública de \$ 46.500 millones de pesos de recursos no reembolsables, entregados a 150 emprendimientos en montos desde \$100 millones hasta \$1.175 millones por emprendimiento (\$321 millones en promedio por emprendimiento), lo que ha permitido el apalancamiento de \$25.680 millones de pesos del sector privado.

Con respecto a estas convocatorias, Fedesarrollo (2015), en estudio realizado a diez (10) instrumentos desarrollados por iNNpulsa Colombia, encontró que los ingresos operacionales de las empresas beneficiarias de capital semilla crecieron en el año de publicación de las convocatorias y sus efectos duraron hasta el año siguiente, tal y como lo muestra el siguiente gráfico.

**Gráfico 4. Evolución de los ingresos operacionales de las empresas beneficiarias de Capital Semilla**



Fuente: Fedesarrollo (2015)

Así mismo, según Fedesarrollo es importante resaltar que el 80% de los emprendedores beneficiarios consideran que sus empresas se han valorizado durante los últimos tres años, gracias al aumento de ventas que los emprendimientos han podido alcanzar y su expansión en nuevos mercados. Al respecto señalan:

*“Las empresas beneficiarias del programa lograron avanzar, fortalecer y ampliar su operación gracias al capital otorgado por iNNpulsa. Específicamente y gracias a los recursos del programa, los emprendedores tuvieron la oportunidad de introducir mejoras y avanzar en el desarrollo de sus productos, así como configurar y robustecer sus estrategias de mercadeo y comercialización.” (Fedesarrollo, 2014).*

Lo anterior, demuestra la importancia de aportar recursos de capital semilla a empresas en etapa temprana de desarrollo y con alto potencial de crecimiento, dado que se constituye en la única fuente dispuesta a asumir el riesgo requerido en esta etapa.

En este sentido, el Convenio Marco Interadministrativo 375 de 2015, suscrito entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Fiducoldex, para dar cumplimiento a los artículos 11 y 13 de la Ley 1753 de 2015, en su cláusula primera menciona que los recursos de iNNpulsa Colombia, podrán ser utilizados para desarrollar aquellas actividades que se encuentren enmarcadas en los siguientes lineamientos de política pública: [...] (vi) Diseño, estructuración y medición de iniciativas para el financiamiento de riesgo de los emprendimientos con carácter innovador en etapa temprana y financiamiento a través de fondos de capital semilla; y (vii) Aplicación de instrumentos financieros y no financieros, estos últimos, mediante cofinanciación no reembolsable de programas, proyectos y actividades para la innovación, el fomento y promoción de las empresas así como el fortalecimiento de sus cadenas productivas (resaltado fuera del texto).

Por su parte, la Política de Desarrollo Productivo, Conpes 3866, señala la necesidad de solucionar las fallas de mercado y de gobierno que limitan el desarrollo de los determinantes de la productividad requeridos para que el país mejore sus niveles de productividad, diversificación y sofisticación. Así mismo, con relación al financiamiento, en su línea de acción 4 establece que: El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de sus entidades y programas adscritos, contribuirá al desarrollo de la industria de capital privado y de riesgo para financiar la creación, crecimiento y expansión de empresas innovadoras; esta acción incluirá para el período 2016-2018 las siguientes actividades:

- Realizar inversiones directas en fondos de capital privado, capital emprendedor y capital semilla, con el fin de generar confianza a otros

inversionistas y promover la coinversión de capital de riesgo de entidades del sector público y privado en dichos fondos[...].

- Implementar instrumentos, como convocatorias, convenios, entre otros, que promuevan a creación de fondos de capital privado y de riesgo, así como instrumentos de financiación etapa temprana[...].

Así las cosas, y en cumplimiento de la política pública descrita anteriormente, iNNpuls Colombia busca otorgar recursos no reembolsables a empresas innovadoras que, dado su estado desarrollo inicial, no encuentran fuentes de financiación para su crecimiento y escalamiento comercial.

## **2. DEFINICIONES**

Para efectos de los presentes términos de referencia, se adoptan las siguientes definiciones:

- Adjudicación de recursos: Es la asignación de recursos a la propuesta que ha cumplido con los requisitos de la convocatoria, vinculación y de legalización del contrato de cofinanciación.
- Aldea: Es el programa de apoyo al emprendimiento y empresas innovadoras de iNNpuls Colombia. Funciona como una comunidad en la que empresarios y emprendedores innovadores encuentran apoyo de expertos, mentores, asesores de servicios especializados, inversionistas y entidades de crédito, para que alcancen el máximo potencial de sus empresas, superando sus obstáculos para crecer.
- Capital semilla: Recursos destinados a apoyar el financiamiento de riesgo de los emprendimientos con carácter innovador en etapa temprana.
- Equipo emprendedor: Miembros de la Empresa o del Emprendimiento que iniciaron con la idea de negocio aprobada en el marco del programa servicio ALDEA. Son sólo aquellos con los cuales se gestó la idea, es decir quienes desarrollaron el negocio desde la identificación de la idea.
- Emprendimiento: “Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante

un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad” (Congreso de la República, 2006).

- Empresa: Es una organización o entidad comprometida con la realización de actividades comerciales, industriales o profesionales, a través de la producción de bienes, ofreciendo servicios o vendiendo artículos previamente manufacturados. Bajo este esquema, estas podrán tener o no ánimo de lucro.
- Escalabilidad: Proceso que busca lograr mayores ventas, logrando economías de escala. Este proceso permite lograr una posición estratégica y mejorar la competitividad del negocio.
- INNPULSA: Es la Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial, patrimonio autónomo bajo el cual se unificó El Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Art. 44 de la Ley 1450 de 2011) y INNPULSA de Desarrollo e Innovación (Art. 46 de la Ley 1450 de 2011), administrado por la **FIDUCIARIA COLOMBIANA DE COMERCIO EXTERIOR S.A. –FIDUCOLDEX-**.
- Junta Asesora: Conjunto de expertos conformado por mínimo cinco (5) miembros de los cuales tres (3) deberán ser seleccionados de la lista habilitada por iNNpulsas con el objeto de acompañar y recomendar al equipo emprendedor en la toma de decisiones del negocio. Esta junta funcionará durante el plazo de ejecución del proyecto, deberá levantar actas de sus sesiones y presentar concepto para el pago de los desembolsos al proponente-contratista.

**La Junta Asesora deberá elegir de su seno un Secretario quien será el responsable de la elaboración de las actas de la Junta.**

En todo caso será el proponente el responsable por la ejecución del proyecto.

- Llave de acceso: Instrumento que se otorga al empresario o emprendedor que obtenga el puntaje mínimo requerido, con los cuales podrá acceder a servicios especializados; esto sucede en el segundo reto de Aldea

- Propuesta: Es la oferta que presenta a esta convocatoria un proponente de conformidad con los presentes términos de referencia.
- Producto: Según la *American Marketing Association* (A.M.A.), lo define como "un conjunto de atributos (características, funciones, beneficios y usos) que le dan la capacidad para ser intercambiado o usado. Usualmente, es una combinación de aspectos tangibles e intangibles. Así, un producto puede ser una idea, una entidad física (un bien), un servicio o cualquier combinación de los tres. El producto existe para propósitos de intercambio y para la satisfacción de objetivos individuales y de la organización" Recuperado de: <https://www.ama.org/search/pages/results.aspx?k=product>
- Innovación de producto/servicio: Corresponde con la introducción de un bien o servicio nuevo, o significativamente mejorado en cuanto a sus características o en cuanto al uso al que se destina, incluyendo la mejora significativa de las características técnicas, de los componentes y los materiales, de la informática integrada, de la facilidad de uso u otras características funcionales (ICONTEC NTC 5800).
- Retos del programa Aldea. Etapas que se deben ser superadas por los empresarios o emprendedores en el marco del Programa Aldea, las cuales se estructuran en cuatro fases así: i) conozcámonos, ii) conversa con expertos, iii) conéctate con tus asesores y, iv) levantemos capital.
- Recursos de Cofinanciación: Son aportes en dinero no reembolsables destinados por INNPULSA para cubrir un porcentaje parcial del proyecto, previo cumplimiento de todos y cada uno de los requisitos señalados en estos Términos de Referencia, conforme al numeral 4 del presente documento.
- Recursos de contrapartida en efectivo: Son todos aquellos recursos que el proponente proporciona en efectivo, para el desarrollo de las actividades contempladas exclusivamente en el proyecto. Los recursos de contrapartida deberán cumplir con los lineamientos establecidos en el numeral 6.5 de estos Términos.

- Servicios Especializados: Oferta de servicios puestos a disposición de las Personas Naturales o Jurídicas seleccionadas en el marco de ALDEA como solución a la problemática de los emprendimientos.

### 3. LA CONVOCATORIA

#### 3.1 OBJETO DE LA CONVOCATORIA

Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables de capital semilla a personas jurídicas nacionales privadas para el desarrollo de una propuesta, que permita apalancar el crecimiento de la empresa o emprendimiento, previa superación de los primeros tres (3) retos del Programa ALDEA.

#### 3.2 COBERTURA GEOGRÁFICA DE LA PROPUESTA

Podrán presentarse propuestas provenientes de todo el territorio nacional.

#### 3.3 CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

El desarrollo de esta convocatoria tendrá lugar de conformidad con el siguiente cronograma, el cual podrá ser modificado por INNPULSA sin restricción mediante adenda a los presentes Términos de Referencia:

EVENTO	FECHA
Apertura y publicación de los Términos de Referencia	21 de junio de 2017
Formulación y radicación o envío de inquietudes por parte de los Proponentes a INNPULSA	Por término de duración de la convocatoria.
Respuesta de inquietudes enviadas por los Proponentes a INNPULSA	Las respuestas a las inquietudes se publicaran periódicamente hasta el agotamiento de los recursos.
Entrega de las propuestas y cierre de la Convocatoria	Desde la fecha de apertura hasta agotar recursos.



### 3.3.1 FORMULACIÓN DE INQUIETUDES

Las respuestas a inquietudes o preguntas relacionadas con los presentes Términos de Referencia, que surjan por parte de los Proponentes, deberán ser presentadas mediante correo electrónico remitido a [info@iNNpulsacolombia.com](mailto:info@iNNpulsacolombia.com) y dirigido a INNPULSA de Gestión de Crecimiento Empresarial, indicando en el asunto el nombre y número de la convocatoria.

### 3.3.2 RESPUESTA DE INQUIETUDES

INNPULSA publicará periódicamente en su página web [www.iNNpulsacolombia.com](http://www.iNNpulsacolombia.com) las respuestas a las inquietudes formuladas por los Proponentes en un documento titulado “Preguntas frecuentes”.

### 3.3.3 CIERRE DE LA CONVOCATORIA

De acuerdo con el modelo de operación de la convocatoria se recibirán propuestas en forma permanente a partir de la fecha de apertura y **hasta agotar recursos**.

El cierre de la convocatoria será informado a los interesados a través de la página web: <http://www.iNNpulsacolombia.com/es/ofertas>.

Sin perjuicio de lo anterior INNPULSA podrá cerrar esta convocatoria, informando de manera anticipada a los interesados a través de su página web. En este caso se evaluarán exclusivamente las propuestas presentadas hasta la fecha de cierre que se establezca en la citada publicación.

### 3.4 LUGAR Y PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Las propuestas deberán ser dirigidas a Juan Carlos Garavito Escobar, Gerente de INNPULSA y presentadas con la documentación en físico y magnético.

Las propuestas deberán radicarse en la ventanilla de radicación de correspondencia, ubicada en la Calle 28 N° 13 A – 24, piso 6 en la Ciudad de Bogotá, hasta las 4:00:00 p.m. de lunes a viernes, en los tiempos establecidos en el cronograma de la convocatoria.



Se recomienda a los proponentes llegar con anticipación al edificio, teniendo en cuenta que para el acceso al mismo se debe cumplir con controles de seguridad y que la Fiduciaria se encuentra ubicada en el piso 6, lugar donde se recibirán las propuestas.

Para los efectos de este proceso se advierte a los proponentes que la fecha y hora válida, es la que tenga el número de radicación impreso de la correspondencia de FIDUCOLDEX.

INNPULSA, hará constar en recibo entregado a la persona que radique la propuesta, la fecha y hora de presentación.

Las propuestas que se radiquen una vez agotados los recursos dispuestos para la presente convocatoria serán devueltas sin abrir.

No se aceptan propuestas enviadas por correo electrónico, fax o cualquier otro medio. Si el proponente desea enviar la propuesta por correo ordinario, deberá remitirla con suficiente antelación para que pueda ser radicada en la dirección anotada antes del agotamiento de los recursos.

### **3.5 MONEDA**

Para los efectos de esta convocatoria, las propuestas deberán expresarse en pesos colombianos.

## **4. QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES**

Podrán ser proponentes las personas jurídicas nacionales privadas **que hayan superado los primeros 3 retos del Programa ALDEA** y cumplan con los siguientes requisitos:

- a. Haber superado el Tercer Reto “*Conéctate con tu Asesor*”, lo que implica haber ejecutado el 100% del plan de trabajo para los casos en que el (los) servicio(s) seleccionado(s) tenga(n) una duración inferior a tres (3) meses o haber ejecutado al menos el 50% del plan de trabajo para el caso en que el (los) servicio(s) seleccionado(s) tenga(n) una duración superior a tres (3) meses. En ambos casos, es indispensable que la empresa o



emprendimiento haya recibido una calificación igual o superior a tres (3) puntos en el Tercer Reto, en una tabla de calificación de máximo cinco (5) puntos.

- b. **NO** tener más de 4 años de constitución legal a la fecha de postulación al Programa Aldea en el Primer Reto “*Conozcámonos*” para personas jurídicas.
- c. Tener ventas anuales iguales o inferiores a **\$300.000.000 (trescientos millones de pesos M/CTE)** en el año inmediatamente anterior o en lo corrido del año en curso, si se trata de empresas que hayan iniciado ventas en el presente año.
- d. No tener la empresa o sus socios, deudas económicas con INNPULSA COLOMBIA o esté en mora de entregar información (encuestas, informes de ejecución, línea de base, entre otros) a la misma.

## 5. RESTRICCIONES A LOS PROPONENTES

El proponente:

- a. NO debe haber recibido recursos de cofinanciación por parte de innpulsa Colombia en convocatorias anteriores.
- b. Sólo se podrá presentar máximo una (1) propuesta para recibir recursos de cofinanciación dentro de la presente convocatoria.
- c. En el caso de los representantes legales de las personas jurídicas que se presenten a esta convocatoria, sólo podrán presentar máximo una (1) propuesta con el fin de recibir recursos de cofinanciación dentro de la presente convocatoria.
- d. Los socios y propietarios de un proponente podrán presentar más de una propuesta siempre y cuando **NO** tengan una participación mayor al 49% en la (s) otra (s) entidad (es) proponente (s) con la (s) cual (es) deseen participar en la presente convocatoria

## 6. ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA



## 6.1 PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA

INNPULSA cuenta con un presupuesto total para atender la presente convocatoria de **TRES MIL DOSCIENTOS VEINTICINCO MILLONES DE PESOS M/CTE (\$3.225.000.000)**.

## 6.2 PORCENTAJE Y MONTOS MÁXIMOS DE COFINANCIACIÓN

Cada una de las propuestas presentadas que resulten viables y hasta el agotamiento de los recursos dispuestos para la ejecución de la presente convocatoria, **serán cofinanciadas hasta un máximo del ochenta por ciento (80%) del valor total de la propuesta**, sin que en ningún caso este valor supere la suma de CIENTO VEINTE MILLONES M/CTE (\$120.000.000).

El porcentaje restante deberá ser aportado como contrapartida por el proponente, según lo descrito en el numeral 6.5 RECURSOS Y RUBROS DE CONTRAPARTIDA.

En todo caso, el valor **mínimo** a cofinanciar por propuesta será la suma de **CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$50.000.000)** y el valor **máximo** será de **CIENTO VEINTE MILLONES M/CTE (\$120.000.000)** sin que en ningún caso se pueda exceder el porcentaje máximo de cofinanciación del proyecto.

Si el costo real del proyecto, una vez concluido éste, excede el presupuesto inicialmente presentado, será responsabilidad del proponente asumir la diferencia en cumplimiento de las actividades y objetivos del proyecto.

Así mismo, si el costo real del proyecto es menor al presupuesto inicialmente presentado, una vez concluido este, el proponente deberá reintegrar a INNPULSA los recursos que excedan el porcentaje aprobado de cofinanciación.

## 6.3 RUBROS COFINANCIABLES

Los recursos de cofinanciación podrán ser invertidos en los siguientes rubros de la propuesta presentada:

R01- Honorarios de miembros de Junta Asesora. Se financiarán \$300.000 pesos por sesión por miembro de Junta Asesora y deberán realizarse sesiones

mensuales durante el tiempo de duración del proyecto. **Este rubro es obligatorio para todas las propuestas y el equipo emprendedor deberá elegir tres (3) miembros de una lista previamente habilitada por iNNpulsa Colombia.**

- R02- Pago de salarios y/o honorarios del equipo emprendedor. Se financiará con este rubro hasta tres (3) integrantes del equipo emprendedor, con un monto máximo de UN MILLÓN QUINIENTOS MIL PESOS (\$1.500.000) mensuales por cada uno. **No incluye factor prestacional.**
- R03- Honorarios de asistencia técnica y consultoría especializada para el desarrollo del negocio, en este rubro no se tendrán en cuenta servicios que hayan sido tomados en el Reto No. 3 de ALDEA y que no tengan que ver con el objeto del emprendimiento.
- R04- Gestión comercial del negocio tales como: Materiales y estrategias de marca, promoción, publicidad y mercadeo, pago de tarifas de pauta y posicionamiento en plataformas digitales (móvil, web, redes sociales, blogs, SEO). Participación en ruedas de negocio, ferias o eventos comerciales o de negocios nacionales e internacionales. Esto incluye transporte aéreo o terrestre por fuera del municipio base del emprendimiento, costos de inscripción y alquiler de stands para los eventos mencionados. No incluyen gastos de alimentación y viáticos, los cuales se aceptarán como contrapartida en efectivo.
- R05- Activos fijos (incluidas las licencias de software especializado) que sean coherentes con la actividad económica que desarrolla el emprendimiento, **no se incluyen bienes inmuebles.**
- R06- Gastos asociados para completar la validación comercial, es decir para medir su usabilidad o valor agregado.
- R07- Compra de materia prima.

**Nota 1: Todos los rubros cofinanciables incluyen impuestos.**

**Nota 2:** Todas las actividades relacionadas en los rubros mencionados anteriormente, deben ser coherentes con las sugerencias y/u observaciones suscitadas en el Reto No.2 y Reto No.3

**Nota 3:** INNPULSA podrá aprobar un valor diferente al solicitado por el proponente, conforme con los criterios y sugerencias emitidas en las distintas fases de evaluación surtidas en el marco del programa ALDEA, sin embargo dicho valor no podrá ser inferior a CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$50.000.000) ni tampoco podrá exceder el valor de CIENTO VEINTE MILLONES DE PESOS M/CTE (\$120.000.000)

#### **6.4 RUBROS NO COFINANCIABLES**

No serán cofinanciables los siguientes rubros:

- Estudios y capacitaciones que no estén asociados con el desarrollo del proyecto.
- Estudios de aprobación de crédito o asesoría para diligenciar solicitudes de crédito.
- Construcción de bases de datos.
- Pago de obligaciones financieras, pago de dividendos y aumento del capital social de la empresa.
- Gastos de legalización del contrato de cofinanciación como pólizas de cumplimiento, impuestos de timbre y publicaciones.
- Arriendos, pagos de servicios públicos y gastos relacionados con adecuaciones de inmuebles.
- Los demás que no estén identificados en el Numeral 6.3 RUBROS COFINANCIABLES

#### **6.5 RECURSOS Y RUBROS DE CONTRAPARTIDA**

Todas las propuestas deben incluir recursos de contrapartida que pueden provenir del mismo proponente u entidades públicas o privadas. Su naturaleza debe ser en efectivo y su monto deberá representar como mínimo el 20% del valor total de la propuesta radicada.

Con los recursos de contrapartida podrán financiarse todos los rubros establecidos como cofinanciables (6.3), además de los siguientes:

**CO1-** Los pagos de seguridad social y aportes parafiscales del equipo emprendedor; siempre y cuando los tiempos dedicados al proyecto que se establezcan como contrapartida puedan ser corroborados con la interventoría.

**CO2-** Impuestos y gastos financieros que se causen por virtud del uso de los recursos de cofinanciación y de contrapartida.

**CO3-** Arriendos y gastos relacionados con adecuaciones de inmuebles.

**CO4-** Viáticos y alimentación relacionados con viajes nacionales o internacionales asociados a actividades establecidas en el plan de trabajo.

## **7. INSTRUCCIONES A LOS PROPONENTES**

### **7.1 MECANICA DE LA CONVOCATORIA**

Para acceder a los recursos de esta convocatoria es necesario haber superado los primeros tres retos del programa ALDEA, para lo cual todos los interesados deben haber cumplido previamente con los criterios y requerimientos registrados en los términos de la invitación de Aldea, publicada en el link <https://www.iNNpulsacolombia.com/es/oferta/programa-aldea>.

La presente convocatoria cuenta con un proceso de evaluación que se realizará en dos (2) fases:

- Prefactibilidad: Proceso mediante el cual iNNpuls Colombia o quién esta designe, evaluará las propuestas recibidas revisando los criterios definidos en el numeral 8.1
- Viabilidad: Proceso mediante el cual iNNpuls Colombia o quién esta designe, evaluará las propuestas recibidas revisando los criterios definidos en el numeral 8.2



Se recibirán propuestas en forma permanente a partir de la fecha de apertura y **hasta agotar recursos.**

## **7.2 ESTUDIOS PARA PARTICIPAR EN LA CONVOCATORIA**

Corresponde a todo Proponente efectuar los estudios y verificaciones que considere necesarios para la formulación de la Propuesta, asumiendo todos los gastos, costos, impuestos y riesgos que ello implique, que no serán reembolsados en ningún caso y bajo ningún concepto.

La presentación de una Propuesta implicará que el Proponente realizó los estudios, análisis y valoraciones pertinentes para prepararla y, por lo mismo, no se reconocerá sobrecosto alguno derivado de deficiencias en ellos.

## **7.3 INSTRUCCIONES PARA PRESENTAR LA PROPUESTA**

El Proponente deberá presentar la propuesta, teniendo en cuenta los requisitos y documentos exigidos en los presentes términos de referencia.

Se deberá presentar una carpeta con todos los documentos requeridos en el numeral 7.4 de los presentes términos y dos (2) copias magnéticas fieles y exactas de todos los documentos entregados en físico de acuerdo con el numeral 3.3.4.

Nota 1: Para los documentos en medio magnético, utilizar CD no regrabable (CD-R, DVD-R)

Nota 2: Los anexos Matriz del proyecto (anexo 2) y Formato de proyecciones financieras (anexo 5) deberán presentarse en formato XLS o XLSX.

## **7.4 DOCUMENTACIÓN**

El proponente deberá presentar:

- a. Certificado de existencia y representación legal o documento equivalente con vigencia no superior a dos (2) meses expedido por la Cámara de Comercio correspondiente o autoridad competente.

- b. Fotocopia del documento de identidad del representante legal de la entidad ampliado al 150%
- c. Estados Financieros certificados, con corte a 31 de diciembre de 2016 y con corte al cierre del mes inmediatamente anterior a la fecha de radicación de la propuesta. Incluye notas contables.

**Nota 1:** Si los estados financieros no se encuentran clasificados en parte corriente y no corriente, para efectos del cálculo de los indicadores, se deberá presentar una aclaración anexa a los estados, la cual muestre esta distinción. Dicha aclaración deberá estar firmada por representante legal, contador y/o revisor fiscal según corresponda.

- d. Fotocopia legible de la tarjeta profesional del contador o revisor fiscal que suscribe los estados financieros.
- e. Copia de la declaración de renta del último año gravable (cuando aplique).

**Nota 2:** Cuando los recursos de contrapartida en efectivo sean aportados por un tercero (persona jurídica), se debe adjuntar de la documentación relacionada en los literales a, b, c, d y e.

- f. Adicionalmente, la propuesta deberá incluir:
  - i. Carta de presentación de la propuesta (**anexo 1**).
  - ii. Matriz del proyecto (**anexo 2**).
  - iii. Formato de declaración de socios y/o accionistas (**anexo 3**)
  - iv. Certificado de contrapartida (**anexo 4**)
  - v. Formato de proyecciones financieras (**anexo 5**)
  - vi. FTGAD29 Formato inscripción de proveedor - (**anexo 6**)
  - vii. FTGRI23 Formato de conocimiento Persona Jurídica (**anexo 7**)
  - viii. Formato de Autorización para el tratamiento de Datos personales (**anexo 8**)
  - ix. Formato Compromiso anticorrupción (**anexo 9**)



## 7.5 PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Se deberá presentar una sola propuesta, en idioma español, en original (medio físico), debidamente suscrita por el representante legal de la persona jurídica y copia en medio magnético utilizar CD no regrabable (CD-R, DVD-R) con la documentación requerida en su totalidad. En caso de discrepancia entre la propuesta contenida en medio físico y la propuesta contenida en medio digital, prevalecerá la propuesta física.

iNNpulsas, hará constar en recibo entregado a la persona que radique la propuesta, la fecha y hora de presentación.

Cualquier información adicional que el proponente considere necesario presentar, debe incluirla o adjuntarla a la propuesta que entregue de acuerdo con las fechas establecidas para el cierre de convocatoria. Una vez radicada la propuesta en la oficina de correspondencia de iNNpulsas Colombia, **ésta no se podrá modificar, ni se podrá adjuntar ningún tipo de información adicional, a menos que iNNpulsas Colombia lo haya requerido expresamente.**

La presentación de la propuesta implica que el proponente acepta todas las condiciones y obligaciones establecidas en los Términos de Referencia y sus adendas incluyendo las condiciones de evaluación, administración de los recursos y suscripción del contrato.

## 7.6 PERIODO DE VALIDEZ DE LA PROPUESTA

La Propuesta tendrá un periodo de validez de ciento ochenta (180) días, contados a partir de la fecha de radicación.

## 7.7 RECHAZO DE PROPUESTAS

En la etapa del proceso de evaluación que proceda, se rechazarán de plano las Propuestas en las que:

- a. El Proponente no cumpliera con los requisitos establecidos en estos Términos de Referencia.



- b. No se incluya en la Propuesta la documentación exigida en el numeral 7.4 de estos Términos de Referencia.
- c. Se hubiere presentado la Propuesta en forma subordinada al cumplimiento de cualquier condición.
- d. Se incluya información que no sea veraz.
- e. Cuando se presente la misma propuesta más de dos (2) veces mientras la convocatoria permanezca abierta.
- f. Se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.
- g. Los recursos de cofinanciación solicitados sean mayores a los valores y topes máximos establecidos en los Términos de Referencia en el numeral 6.2
- h. Las propuestas en las que la Gerencia de Riesgos de Fiducoldex S.A. **ratifique** la coincidencia total del Proponente y/o sus relacionados con alguna fuente de reporte restrictiva referida a Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo – LAFT- y/o centrales de riesgo.
- i. Las propuestas que no cumplan con la capacidad financiera de conformidad con los indicadores financieros establecidos en los presentes términos de referencia.
- j. La propuesta se hubiere presentado de forma extemporánea.

## **7.8 DECLARATORIA DE DESIERTA**

La convocatoria se declarará desierta en los siguientes casos:

- a. Cuando ninguna de las propuestas evaluadas cumpla con los requisitos exigidos en los términos de referencia.
- b. Por motivos o causas que impidan la escogencia objetiva, debidamente sustentados.
- c. Cuando se hubiere violado la reserva de las propuestas presentadas.
- d. Cuando no se presente ninguna propuesta.
- e. Cuando ninguna de las propuestas presentadas hubiera cumplido el puntaje mínimo requerido.

## **7.9 SOLICITUDES DE ACLARACIÓN O COMPLEMENTACIÓN Y SUBSANABILIDAD**

De considerarlo necesario, iNNpulsas podrá solicitar determinando un plazo perentorio, aclaraciones o complementaciones a la propuesta, respecto de



cualquiera de los requisitos mínimos de elegibilidad y demás documentación de la misma, ya sea porque no encuentra claridad en algún tema o para subsanarla.

En ningún caso la aclaración o complementación podrá dar lugar a modificar el alcance inicial de la propuesta, mejorarla, ni acreditar requisitos o condiciones adquiridas con posterioridad al cierre del proceso de selección. Igualmente podrá solicitar aclaraciones en aspectos de la propuesta económica, pero únicamente para la corrección de errores de transcripción, numéricos, matemáticos o de forma. En caso que el proponente no presente la aclaración o complementación en el plazo establecido, iNNpulsa podrá descartar su propuesta.

## 8. EVALUACIÓN

La presente convocatoria contará con un proceso de evaluación, el cual será dividido en dos (2) fases, una de **prefactibilidad** y otra de **viabilidad** las cuales se llevarán a cabo una vez se realice la verificación de la capacidad financiera del proponente.

En este sentido el proponente debe cumplir con los siguientes indicadores financieros:

- i. El capital de trabajo neto debe ser superior o igual al diez por ciento (10,00%) del valor total de los recursos solicitados a iNNpulsa Colombia. Este indicador será calculado con la fórmula: Activo Corriente – Pasivo Corriente.
- ii. La razón de endeudamiento no puede ser superior al ochenta por ciento (80%). Este indicador será calculado con la fórmula: Total Pasivo / Total Activos.

**Nota 1:** Las razones financieras detalladas anteriormente, serán calculadas con base en los últimos estados financieros de cierre exigibles del proponente. Es decir, **los correspondientes al año 2016.**

**Nota 2:** La capacidad financiera es un criterio habilitante, por lo que en caso de no cumplir con uno de los indicadores financieros establecidos en el presente numeral se considera una causal de rechazo de la propuesta presentada.

**Nota 3:** Si los estados financieros no se encuentran clasificados en parte corriente y no corriente, para efectos del cálculo de los indicadores, se deberá presentar una aclaración anexa a los estados, la cual muestre esta distinción. Dicha aclaración deberá estar firmada por representante legal, contador y/o revisor fiscal según corresponda.

## 8.1 ETAPA DE PREFACTIBILIDAD

En esta primera etapa, iNNpulsas Colombia, o quién esta determine, evaluará las propuestas presentadas en dos sub-etapas.

En un primer momento, se realiza una revisión del cumplimiento de los requisitos establecidos en los presentes términos y la totalidad de los documentos requeridos. Se califica **CUMPLE** o **NO CUMPLE**, de tal manera que las propuestas que no cumplan con la totalidad de requisitos NO continúan en el proceso de evaluación.

Así mismo iNNpulsas hará la consulta de control previo de lavado de activos y financiación del terrorismo LAFT al Proponente y a sus relacionados. Si alguno de ellos registra coincidencia total con alguna fuente de reporte restrictiva, se informará de inmediato a la Gerencia de Riesgos de Fiducoldex. Una vez ratificada la coincidencia total en asuntos de LAFT, la propuesta se considera rechazada.

En la segunda sub-etapa, iNNpulsas Colombia, o quien esta determine, establecerá si la propuesta cumple con los siguientes criterios:

Criterios	Descripción	Cumple
Plan de trabajo	El plan de trabajo atiende las sugerencias emitidas en el Reto No. 2 y Reto No. 3 de ALDEA, con suficiente claridad y coherencia.	SI/NO
Proyecciones financieras	Las proyecciones financieras son coherentes con el tipo de negocio y metas establecidas para el emprendimiento conforme el capital solicitado	SI/NO

La aplicación del proceso de evaluación en esta etapa se realizará de acuerdo con el orden de radicación de las propuestas atendiendo la fecha y hora de radicación impuesta por la oficina de correspondencia de Fiducoldex.

Para alcanzar la etapa de viabilidad, las propuestas deberán cumplir la totalidad de los criterios relacionados en la tabla anterior, las cuáles serán notificados mediante correo electrónico y pasarán a la etapa de viabilidad.

En todo caso, el hecho que la propuesta haya superado la etapa de prefactibilidad no genera ningún derecho adquirido para el proponente, por lo que la adjudicación de recursos de cofinanciación se encuentra supeditada a que la misma sea declarada como VIABLE en la etapa correspondiente, y a que los recursos de cofinanciación existentes sean suficientes.

Por su parte, las propuestas que NO superen la etapa de prefactibilidad, podrán presentarse nuevamente con el mismo proyecto, haciendo los ajustes pertinentes, caso en el cual, se considerará presentada una nueva propuesta y deberá agotar el proceso desde su inicio. Sin embargo, ninguna propuesta podrá presentarse más de dos (2) veces mientras la convocatoria permanezca abierta. Lo anterior, no implica para iNNpulsas Colombia la obligación de adjudicar la propuesta que se presente por segunda vez.

## 8.2 ETAPA DE VIABILIDAD

En esta etapa, iNNpulsas Colombia, o quién esta determine, evaluará las propuestas a partir de los siguientes criterios:

<b>Criterio</b>	<b>Descripción</b>	<b>Puntaje máximo</b>
Tamaño del mercado y objetivo de participación en él	Se plantea un tamaño de mercado, en donde se especifique el objetivo de participación de la empresa y se encuentra soportado numéricamente	30
Estrategia de captación del mercado	Se define una estrategia en donde se definan las acciones, herramientas y canales para	30

	alcanzar el mercado objetivo definido	
Proyecciones financieras	Se presentan proyecciones financieras alineadas con la estrategia de captación de mercado y teniendo en cuenta el impacto que podrían generar los recursos de cofinanciación solicitados	40
<b>Total</b>		<b>100</b>

El proceso de evaluación de viabilidad contempla que cada proponente realice una sustentación (presencial o a distancia) de la propuesta presentada, previa citación de iNNpulsa Colombia, vía correo electrónico a la dirección de correo indicada en la carta de presentación. El proponente que **NO** se presente a la sustentación (de manera presencial o a distancia), sin justa causa, obtendrá una calificación de **NO VIABLE**.

Para que la propuesta sea considerada viable, deberá obtener por lo menos 70 puntos en la calificación general. Las propuestas que no superen dicho puntaje serán declaradas no viables.

**Nota:** El proceso de evaluación se realizará mediante cortes mensuales, los cuales iniciarán el mismo día de apertura de la convocatoria y dicho corte cerrará el mismo día del mes siguiente. En el caso en que el día de corte sea fin de semana se trasladará inmediatamente al siguiente día hábil. De acuerdo con lo señalado, el proceso de evaluación iniciará una vez transcurrido el primer mes de recepción de propuestas, el cual será notificado cuando se surtan cada una de las fases evaluación.

## 9. ASIGNACIÓN DE RECURSOS

La asignación y adjudicación de los recursos de cofinanciación de las propuestas declaradas Viables se realizará en el orden de radicación de las mismas.

**La adjudicación de recursos de cofinanciación se encuentra supeditada a que la propuesta sea declarada viable, a que obtenga el puntaje requerido para ello y a que los recursos de cofinanciación existentes sean suficientes.**

## **10. PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.**

Los resultados del proceso de evaluación de propuestas serán publicados en el sitio web de INNPULSA y se actualizarán periódicamente.

Los proponentes con propuestas No elegibles, No viables o Viables con asignación de recursos, serán notificados individualmente del resultado de la evaluación de las mismas a través del correo electrónico y/o por medio escrito.

## **11. DEVOLUCIÓN DE PROPUESTAS.**

Las propuestas declaradas NO ELEGIBLES, NO VIABLES O RECHAZADAS, serán devueltas en su totalidad al Proponente. iNNpulsas no guardará documentación alguna. La propuesta y todos sus anexos deberán ser reclamados por el Proponente en un plazo máximo de quince (15) días hábiles posterior a la notificación de iNNpulsas informando la condición de no elegible y/o no viable. Cumplido este plazo, si el Proponente no reclama la documentación se procederá con su destrucción.

## **12. TÉRMINOS JURÍDICOS**

Los términos jurídicos de la presente convocatoria y de los contratos que eventualmente se deriven, atenderán a las condiciones definidas en la *Parte II “TÉRMINOS JURÍDICOS – CONVOCATORIA PARA COFINANCIAR PROPUESTAS DE CAPITAL SEMILLA EN EL MARCO DEL PROGRAMA- ALDEA”* de los presentes términos de referencia los cuales hacen parte integral de la presente convocatoria y deberán ser atendidos en su totalidad por los proponentes al momento de formular una propuesta.

Igualmente se indica que la propuesta presentada y aprobada, hará parte integral del contrato de cofinanciación que eventualmente se celebre, en todo aquello que no contradiga las condiciones establecidas para la convocatoria ni la normatividad existente.

### **12.1 CLÁUSULA DE RESERVA**

iNNpulsas, se reserva el derecho de cerrar anticipadamente la presente convocatoria y de rechazar cualquiera o todas las propuestas que se presenten, si así conviene a sus intereses, sin necesidad de dar explicación alguna a los



proponentes y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal cierre o rechazo se pudiera generar a alguna de las entidades que presentaron propuesta.

En este evento se evaluarán exclusivamente las propuestas presentadas hasta la fecha de cierre que se establezca en la citada publicación.

### **13. ANEXOS**

- Carta de presentación de la propuesta (**anexo 1**).
- Matriz del proyecto (**anexo 2**)
- Formato de declaración de socios y/o accionistas (**anexo 3**)
- Certificado de contrapartida (**anexo 4**)
- Formato de proyecciones financieras (**anexo 5**)
- FTGAD29 Formato inscripción de proveedor - (**anexo 6**)
- FTGRI23 Formato de conocimiento Persona Jurídica (**anexo 7**)
- Formato de Autorización para el tratamiento de Datos personales (**anexo 8**)
- Formato Compromiso anticorrupción (**anexo 9**)