



INNPULSA COLOMBIA

La presente invitación tiene por objeto adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables a proyectos que tengan por objeto el fortalecimiento de los clústeres del país, a través de procesos de innovación que conlleven a la sofisticación y/o diversificación de sus productos y/o servicios incrementando las ventas de las empresas.

Parte I

iNNovaClúster INNC

Bogotá D.C.

Mayo 2019



TABLA DE CONTENIDO

1. ANTECEDENTES	4
1.1 INNPULSA COLOMBIA	4
1.2 INFORMACIÓN GENERAL DE LA ENTIDAD CONTRATANTE	5
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA	5
1.4 DEFINICIONES	8
2. LA CONVOCATORIA	13
2.1 OBJETO DE LA CONVOCATORIA	13
2.2 ALCANCE DEL PROYECTO	13
2.2.1 <i>COMP01 INNOVACIÓN:</i>	13
2.2.2 <i>COMP02 MERCADO</i>	14
2.2.3 <i>COMP03 –GOBERNANZA:</i>	16
2.3 RESULTADOS ESPERADOS	18
2.3.1 <i>METAS DEL PROYECTO</i>	18
2.3.2 <i>INDICADORES</i>	19
2.4 COBERTURA GEOGRÁFICA	19
2.5 ESTUDIOS PREVIOS	19
2.6 IDIOMA	20
2.7 MONEDA	20
2.8 CANTIDAD DE PROYECTOS POR PROPONENTE	20
2.9 DURACIÓN DE LOS PROYECTOS	20
2.10 REQUISITOS GENERALES PARA LOS PROPONENTES	20
2.11 QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES	21
2.11.1 <i>EMPRESAS CON ÁNIMO DE LUCRO NACIONALES:</i>	21
2.11.2 <i>ORGANIZACIONES DE DESARROLLO EMPRESARIAL CONSTITUIDAS EN EL TERRITORIO NACIONAL:</i>	21
2.12 QUIÉNES NO PUEDEN SER PROPONENTES	22
2.13 USUARIOS FINALES	23
2.13.1 <i>REQUISITOS PARA USUARIOS FINALES DEL PROYECTO:</i>	23
A. Para clúster no agrícola:.....	23
B. Para clúster agrícola, agroindustrial y/o pecuario	24
2.14 ENTIDADES DE APOYO AL PROYECTO:	24
3. ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA	25
3.1 PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA	25
3.2 PORCENTAJE Y MONTOS MÁXIMOS DE COFINANCIACIÓN	25
3.3 CONTRAPARTIDA	26
3.3.1 <i>CONTRAPARTIDA EN EFECTIVO</i>	26
3.3.2 <i>CONTRAPARTIDA EN ESPECIE</i>	27
4. PROCESO DE POSTULACIÓN Y EVALUACIÓN	28
4.1 MODELO DE OPERACIÓN DE LA CONVOCATORIA	28
4.1.1 <i>Fase 1 Elegibilidad</i>	28
4.1.1.1 Criterios de evaluación fase de elegibilidad:	31
4.1.2 <i>FASE 2 VIABILIDAD</i>	32
4.1.2.1 Criterios de evaluación etapa de VIABILIDAD:	32
4.1.2.2 CRITERIOS DE DESEMPATE.....	35
4.2 DOCUMENTOS A PRESENTAR CONTENIDO Y ESTRUCTURA	35
4.3 COFINANCIACIÓN Y RECURSOS DE CONTRAPARTIDA	43
4.4 ITEMS NO COFINANCIABLES NI DE CONTRAPARTIDA	48
4.5 CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA	49
4.6 RESPUESTA DE PREGUNTAS	50



4.7 RECHAZO DE PROYECTOS.....	50
4.8 IMPOSIBILIDAD DE ASIGNAR LOS RECURSOS SOLICITADOS	51
4.9 DECLARATORIA DE DESIERTA	51
5. ASIGNACIÓN DE RECURSOS, VINCULACIÓN Y CONTRATACIÓN.....	51
5.1 PROCESO DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS.....	51
5.2 PROCESO DE VINCULACIÓN.....	52
5.3 SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO	52
5.4 DOCUMENTOS PARA LA VINCULACION Y CONTRATACIÓN.....	53
5.5 INCUMPLIMIENTO EN EL PERFECCIONAMIENTO Y/O SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO.....	55
5.6 SUCRIPCIÓN DE CONTRATOS DE COFINANCIACIÓN Y PAGARÉ.	55
5.7 SUSCRIPCIÓN DE ACTA DE INICIO	55
5.8 EXIMENTES DE RESPONSABILIDAD.....	56
5.9 DEVOLUCIÓN DE PROYECTOS.....	56
5.10 TÉRMINOS JURÍDICOS.....	56





1. ANTECEDENTES

1.1 INNPULSA COLOMBIA

El artículo 13 de la Ley 1753 de 2015 (Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018) estableció en relación con **INNPULSA COLOMBIA** Unidad de Desarrollo e Innovación (Art. 46 Ley 1450 de 2011) y con el Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Art. 44 ley 1450 de 2011) lo siguiente:

Artículo 13°. Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y **INNPULSA COLOMBIA** de Desarrollo e Innovación: Unifíquese en un sólo patrimonio autónomo el Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y Unidad de Desarrollo e Innovación, creados por la Ley 590 de 2000 y 1450 de 2011. Este patrimonio autónomo, se regirá por normas de derecho privado, y será administrado por el Banco de Comercio Exterior S.A. (Bancóldex), de acuerdo con los lineamientos que fije el Gobierno Nacional a través de la Política pública que para el efecto defina el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

En cumplimiento del mencionado artículo, entre el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y el Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. – Bancóldex, se celebró el Convenio Interadministrativo No. 375 del 15 de julio de 2015, creándose La Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial, (en adelante, **INNPULSA COLOMBIA**).

El artículo 126 de la Ley 1815 del 7 de diciembre del año 2016 por medio de la cual “se decreta el Presupuesto de Rentas y Recursos de Capital y Ley de Apropiaciones para la vigencia fiscal del 1o de enero al 31 de diciembre de 2017”, estableció que “Los patrimonios autónomos cuya administración haya sido asignada por ley al Banco de Comercio de Colombia S.A. – Bancóldex, podrán administrarse directamente por este o a través de sus filiales”.

En razón a la autorización legal impartida y, por definición de Política por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bancóldex, Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A., sociedad de servicios financieros de economía mixta indirecta del orden nacional, filial de Bancóldex y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, suscribieron el 24 de marzo de 2017 contrato de cesión del Convenio 375 de 2015 con efectos a partir del 1º de abril de 2017. Una vez celebrado el contrato de cesión de posición contractual, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. Fiducoldex S.A. celebraron el contrato de fiducia mercantil de administración número 006-2017 cuyo objeto es la administración del patrimonio autónomo Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial **INNPULSA COLOMBIA** por parte de FIDUCOLDEX, quien actúa como vocera del mismo.



El objetivo principal de **INNPULSA COLOMBIA**, es estimular los sectores productivos del país y lograr que más innovadores y empresarios incursionen en procesos de alto impacto con énfasis en innovación. **INNPULSA COLOMBIA** estimulará la alianza entre sector público, sector privado y la academia como eje fundamental para desarrollar la innovación en el marco de una estrategia nacional de innovación.

Adicionalmente, **INNPULSA COLOMBIA** es la agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional, que acompaña la aceleración de emprendimientos de alto potencial y a los procesos innovadores y de financiación que permiten escalar a las empresas del país para generar más desarrollo económico, equidad y oportunidades para todos los colombianos

1.2 INFORMACIÓN GENERAL DE LA ENTIDAD CONTRATANTE

La entidad contratante es la **Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. – FIDUCOLDEX** con NIT. 800.178.148.8, sociedad de servicios financieros de economía mixta indirecta, constituida mediante Escritura Pública No. 1497 del 31 de octubre de 1992 otorgada en la Notaría Cuarta (4ª.) de Cartagena (Bolívar), autorizada para funcionar mediante la Resolución número 4.535 de noviembre 3 de 1.992 expedida por la hoy Superintendencia Financiera de Colombia, actuando como vocera del Fideicomiso Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial, en adelante **INNPULSA COLOMBIA** y en tal calidad, compromete única y exclusivamente el patrimonio del citado Fideicomiso.

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA CONVOCATORIA

En el marco de las labores misionales **INNPULSA COLOMBIA**, en el año 2012 inició la ejecución del Programa Rutas Competitivas en cumplimiento a los Convenios No. 164 y 209 de 2011¹, iniciativa diseñada para que las empresas, a partir de la redefinición de su estrategia, identifiquen segmentos de negocios más atractivos y sofisticados en los cuales competir. **INNPULSA COLOMBIA** desarrolló iniciativas de intervención de Clúster bajo una metodología que ha sido probada a nivel internacional por países como España, Chile y Colombia.

¹ El convenio No. 164 de 2011 fue suscrito entre el Ministerio de Comercio y Bancóldex cuyo objeto es "(...) establecer los términos de la cooperación entre BANCÓLDEX y EL MINISTERIO para poner en marcha la Unidad de Desarrollo e Innovación, la cual tendrá como objetivos principales: (i) Apoyar la estructuración de las líneas de acción de los proyectos estratégicos con enfoque regional, (ii) Identificar los instrumentos de apoyo públicos y privados adecuados y hacer seguimiento a su ejecución, (iii) Identificar líneas de redescuento enfocadas a las necesidades de las empresas del programa y (iv) Diseñar iniciativas para el financiamiento de riesgo de los emprendimiento con carácter innovador en etapa temprana.

El convenio No. 209 de 2011 fue suscrito entre el ministerio de comercio y Bancóldex actuando como administrador de la unidad de desarrollo e innovación cuyo objeto es "(...)aunar esfuerzos para diseñar e implementar un programa de mejoramiento de la competitividad de segmentos de negocios estratégicos con enfoque regional a través de la aplicación de metodologías basadas en el desarrollo de hojas de ruta y así dar cumplimiento al numeral (i) del objeto del Convenio Marco Interadministrativo de Cooperación No. 164 de 2011, "apoyar la estructuración de las líneas de acción de los proyectos estratégicos con enfoque regional."



El Programa de Rutas Competitivas, así como las Convocatorias de Fortalecimiento a las Comisiones Regionales de Competitividad (IFR05 y CER01) llevadas a cabo por **INNPULSA COLOMBIA**, desarrollaron iniciativas de intervención de clúster que han impactado positivamente a 22 departamentos del país al desarrollar, implementar y transferir una metodología que construye capacidades regionales para el fortalecimiento de clústeres². En total se ha apoyado la definición de 51 rutas o iniciativas de refuerzo a la competitividad en 22 departamentos, han participado más de 500 empresas con el objeto de competir en negocios más atractivos (de diferentes sectores como el piscícola, turismo, café, muebles, banano, frutas, construcción, salud, entre otros) y se han transferido capacidades a más de 50 profesionales de las regiones en estrategia y desarrollo competitivo de clúster.

Estas Rutas Competitivas han establecido hojas de ruta para alcanzar las estrategias definidas para cada clúster, los cuales están alineados con los Planes Regionales de Competitividad, los Planes de Desarrollo Departamentales y en general, responden a las necesidades priorizadas por los departamentos.

Los resultados del Programa Rutas Competitivas y de otras Iniciativas de Refuerzo a la Competitividad de Clústeres desarrolladas en el país por Gobernaciones, Alcaldías, Cámaras de Comercio, entre otros, demuestran no sólo que las empresas en las regiones tienen opciones estratégicas en las cuales pueden competir y crecer, sino que los modelos de fortalecimiento a la competitividad vía clúster se constituyen como una estrategia fundamental para seguir: i) fortaleciendo las capacidades competitivas de las regiones, ii) articulando los diferentes actores del territorio, iii) definiendo estrategias focalizadas para el desarrollo económico y lograr consensos sobre las apuestas productivas del territorio.

En apoyo al alcance de las estrategias planteadas a través de las iniciativas de refuerzo a la Competitividad de Clústeres realizadas en el país, en diciembre del 2014 **INNPULSA COLOMBIA** abrió la convocatoria CER007 para la implementación de estrategias *Clúster*, en agosto de 2015 la Convocatoria CER009 – Reto Clúster para la implementación de estrategias *Clúster* a través de procesos de incorporación de conocimiento, y en octubre de 2016 IECL16 – Reto Clúster 2.0 para implementación de estrategias clúster. Con dichas convocatorias se beneficiaron a 24 proyectos, que actualmente avanzan en la implementación de las estrategias de sus clústeres regionales.

Adicionalmente en febrero de 2017, se lanzó la convocatoria iNNovaClúster Café que tiene como objetivo el fortalecimiento de los clústeres de café que hacen parte de la Cadena Productiva Agroalimentaria priorizada por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, cuyas estrategias conlleven a la innovación de sus productos y/o servicios para ampliación y/o inserción en mercados nacionales y/o internacionales beneficiando 5 clústeres de café del país. En junio de 2017, se dio apertura a la convocatoria iNNovaClúster con la cual se beneficiaron 5 iniciativas clúster para el desarrollo de

² Clúster: Grupo de empresas interrelacionadas que trabajan en un mismo sector industrial y que colaboran estratégicamente para obtener beneficios comunes



proyectos de innovación y finalmente en diciembre del 2017 se abrió la convocatoria CLUS2 en la cual en el 2018 se seleccionaron 15 proyectos de innovación de diferentes iniciativas clúster.

Los instrumentos mencionados anteriormente tienen como premisa que, en el marco de un mercado global altamente competido, para que las empresas logren posicionarse en segmentos de mercado más rentables, deben ser productivas e innovadoras, de tal manera que a partir de sus capacidades instaladas generen productos o servicios diversificados y sofisticados. Lo anterior, alineado a los objetivos del Gobierno Nacional orientados a incrementar la productividad, diversificar la oferta de servicios y productos e incrementar las exportaciones de las empresas colombianas.

Innpulsa Colombia tiene como objetivo acelerar y escalar emprendimientos y empresas con alto potencial de crecimiento. En consecuencia, la presente convocatoria está dirigida a apoyar procesos de innovación en las iniciativas clúster del país, de tal manera que se logre incrementar la competitividad de las regiones mediante el crecimiento de sus empresas.

Adicionalmente, y de acuerdo a estudios realizados por el Banco Interamericano de Desarrollo, en Latinoamérica y Colombia existe un gran potencial de desarrollo económico y social, asociado al desarrollo de la Economía Naranja, la cual “...representa una riqueza enorme basada en el talento, la propiedad intelectual, la conectividad y por supuesto, la herencia cultural de nuestra región” y comprende “los sectores en los que el valor de sus bienes y servicios se fundamenta en la propiedad intelectual: arquitectura, artes visuales y escénicas, artesanías, cine, diseño, editorial, investigación y desarrollo, juegos y juguetes, moda, música, publicidad, software, TV y radio, y videojuegos”³.

La Economía Naranja en el país, de acuerdo con la publicación del diario La República del 12 de septiembre 2018, movilizó más de \$20.8 billones en el 2017, principalmente en los segmentos de artes escénicas, audiovisual, música, software y TI, entre otros; y en el 2018, se movilizaron \$11.13 billones, lo que representa 2,27% del PIB.

De acuerdo a lo anterior, iNNpuls Colombia apoyará integralmente necesidades del emprendimiento y la innovación de las industrias creativas y culturales en Colombia: construir una mentalidad y cultura del emprendimiento en Economía Naranja, potenciar el crecimiento de aquellos emprendimientos naranja existentes, apoyar el crecimiento y la innovación en las empresas culturales y creativas, e identificar el potencial naranja en cadenas productivas regionales. Es así como esta convocatoria incentiva la presentación de proyectos de iniciativas clúster relacionados con actividades de la economía naranja. Así las cosas, **INNPULSA COLOMBIA** a través de las convocatorias de fortalecimiento clúster busca continuar apoyando la implementación de las estrategias planteadas por los clústeres del país, la visión del gobierno nacional en fortalecer la economía naranja y

³ Libro “La Economía Naranja – Una oportunidad infinita” escrito por Felipe Buitrago e Ivan Duque (2013).



acelerar y escalar las empresas pertenecientes a los clústeres, contribuyendo a la resolución, entre otros, de los siguientes problemas:

- La baja sofisticación del aparato productivo colombiano el cual se concentra en productos provenientes de la industria extractiva: frente a este problema la convocatoria tiene como objetivo promover la innovación de productos y/o servicios de los clústeres del país.

- Fallas de mercado en articulación y de gobierno: Este instrumento aporta a mejorar el nivel de coordinación entre los actores públicos, privados y en general la triple hélice (universidad, empresa y estado) que hacen parte de los clústeres en las regiones, facilitando el flujo de información, la interacción entre los actores del orden regional y nacional y la definición de roles claros, lo anterior mediante el fortalecimiento de la gobernanza de las iniciativas de intervención de clúster del país.

Además, esta convocatoria apoya apuestas productivas definidas previamente y priorizadas en las regiones, estableciendo estrategias bajo la herramienta de clúster, de mediano y largo plazo, y que adicionalmente hayan definido segmentos de negocios en los cuales pueden competir mejor las empresas de dichas regiones.

1.4 DEFINICIONES

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

ACELERACIÓN⁴: Proceso caracterizado por acompañamiento y asesoría especializada, dirigido a acelerar el ciclo de vida de las empresas en etapa temprana e innovadoras, comprimiendo el valor de años de aprendizaje y descubrimiento en sólo unos pocos meses.

La aceleración como proceso permite a las empresas redefinir, desarrollar y ajustar su modelo de negocio y productos iniciales, identificar nuevos segmentos de clientes potenciales, KPIs (Key Performance Indicator -indicadores de rendimiento) y atraer y asegurar recursos adicionales, incluyendo capital y empleados.

* El fortalecimiento se define en función de las capacidades necesarias para el crecimiento y la aceleración en función del tiempo en el que se logran mejorar esas capacidades, luego la aceleración es un fortalecimiento en un periodo corto de tiempo.

AMPLIACIÓN DE MERCADOS: Mayores ventas en mercados actuales o la inserción en nuevos mercados (son mercados en los que actualmente no se encuentran vendiendo los productos y/o servicios de las empresas usuarias finales nacionales o internacionales).

⁴ Susan Cohen y Yael Hochberg University of Richmond, Customer Development Steve Blank, Seed-DB, OCDE, Nesta, Endeavor, Lorenzo Franchini de ScaleIT, RocketSpace, Startup Commons. Soporte homologación conceptual: Narrativa empleada igualmente por: SpinLab (aceleradora Alemana) y Wayra Colombia



BIEN CLUB: Para los efectos de esta convocatoria se entiende como bien club, el bien que puede ser disfrutado por varias empresas, un bien de consumo conjunto. Por ejemplo: centros de acopio, centros de investigación etc.

CLÚSTER⁵: Es la concentración geográfica de empresas, proveedores especializados, proveedores de servicios, compañías en industrias relacionadas e instituciones de apoyo (como, por ejemplo, universidades, centros de desarrollo tecnológico, centros de investigación, agencias regulatorias, gremios, etc.) que se desempeñan en las mismas actividades o en actividades estrechamente relacionadas.

CLÚSTER MANAGER: Es la persona responsable de velar por la implementación y conducir la ejecución de la estrategia diseñada para un clúster mediante una Iniciativa de Refuerzo a la Competitividad (IRC), así como de proponer a la Junta Directiva o a la instancia que haga las veces de órgano rector de la gobernanza del Clúster respectivo, todas las acciones que permitan dinamizar el clúster, otorgarle visibilidad y posicionamiento y poner en marcha los programas y acciones acordados para hacer más competitiva a la industria. Dentro de su función, actúa como interlocutor y representante de las empresas de la iniciativa clúster.

CONTRATISTA: Corresponde a la persona jurídica que es el proponente dentro de la presente convocatoria y que, una vez aprobada el proyecto presentado, es el responsable de firmar el contrato con **INNPULSA COLOMBIA** y garantizar su adecuada ejecución.

DISCREPANCIA: Diferencia entre la información, manifestación o documentos presentados en el proyecto y los requerimientos contenidos en la presente Invitación, verificados por el respectivo evaluador.

DIVERSIFICACIÓN: Es una estrategia de crecimiento que permite aprovechar una ventaja en el mercado para ofertar más y mejores productos y/o servicios de mayor valor agregado para ampliar o acceder a nuevos mercados (nacionales e internacionales).

ECONOMÍA NARANJA: Economía Naranja es el conjunto de actividades comerciales cuyo insumo principal es la creatividad humana y el entorno cultural para transformar bienes y servicios, cuyo valor está o es susceptible de ser protegido por el régimen de propiedad intelectual (VER ANEXO 9 CIU ECONOMÍA NARANJA)

EMPRESA JALONADORA: Es la empresa que lidera el crecimiento empresarial de un clúster y/o cadena de valor. Este liderazgo puede estar relacionado con la participación en el mercado (posee la mayor participación en el mercado por volumen de ventas o facturación), la empresa es la primera en innovar y las demás la imitan, cuenta con reconocimiento de los demás actores (alto poder de convocatoria), así como con la capacidad financiera para desarrollar proyectos, entre otros aspectos.

⁵ Porter, Michael (1998). Competitive Advantage of Nations.



EQUIPO EJECUTOR: Personas que conforman el equipo de trabajo, que pueden provenir tanto del proponente como de las empresas usuarias finales, o ser contratadas para el proyecto, y que serán las encargadas de ejecutar las actividades de éste.

ESCALAMIENTO: Para la presente convocatoria el escalamiento hace referencia al Proceso encaminado a detonar un crecimiento exponencial a través de la reestructuración de las dinámicas organizacionales.

El proceso facilita y promueve el enfoque en crecimiento exponencial y medible basado en KPIs (Key Performance Indicator -indicadores de rendimiento) a nivel de clientes, ingresos, participación de mercado. En vista de que atraer capital es más sencillo comparativamente hablando, el desafío principalmente radica en contratar, mejorar la calidad del producto/servicio y la implementación de procesos.

GOBERNANZA: Es la estructura de dirección y gestión del clúster. Esta estructura actúa como catalizador de las relaciones entre los actores del clúster (instituciones, empresas, personas naturales, entes territoriales, centros de investigación y desarrollo, entre otros), con el fin de crear un entorno adecuado que permita fomentar espacios para la consolidación de una agenda empresarial, intercambio de conocimientos, formulación y ejecución de proyectos de innovación, y demás actividades que permitan al clúster cumplir su estrategia competitiva y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

INDICADOR: Un indicador es la forma cuantitativa o cualitativa como se mide el logro de un objetivo. Permite medir el cumplimiento del objetivo general los Componentes y la realización de las Actividades. Para la presente convocatoria los indicadores deben estar diseñados de tal forma que la verificación de la meta se pueda dar en 3 dimensiones: Calidad, cantidad y tiempo. El proyecto debe basar su conjunto de indicadores en resultados o logros (por ejemplo: % de aumento, incrementos, etc.). Sin embargo, también pueden presentarse indicadores referidos a productos del proyecto (por ejemplo: informes, documentos, asistentes a eventos, número de capacitaciones, etc.). Estos indicadores referidos a productos se presentan generalmente para algunas actividades.

INICIATIVAS DE REFUERZO A LA COMPETITIVIDAD DE CLÚSTER: Las Iniciativas de Refuerzo a la Competitividad (IRC), son procesos para mejorar la competitividad de las empresas pertenecientes a un clúster a partir de la redefinición de su estrategia competitiva de largo plazo que responde a un conjunto de escogencias que posicionan a una firma en su industria, tales como Rutas Competitivas u otras metodologías desarrolladas para establecer Iniciativas de Intervención de Clúster.

Una IRC debe incluir el análisis de los diferentes segmentos de negocio de las empresas del clúster. Como resultado del análisis, la estrategia competitiva debe orientarse a que las empresas del clúster se ubiquen en uno o varios segmentos de negocio que les permitan tener un mayor crecimiento.

INNOVACIÓN: Para la presente convocatoria, se toma como referencia la definición incluida en la tercera edición del Manual de Oslo (OECD, 2005), la innovación es la



introducción en el mercado de un producto o proceso nuevo o significativamente mejorado o el desarrollo de nuevas técnicas de organización y comercialización.

PROPONENTE: Es la persona jurídica que en forma individual o en forma conjunta, presenta dentro de la oportunidad señalada para el efecto, una propuesta u oferta.

PROYECTO: Es la oferta que se presenta a esta convocatoria por un proponente de conformidad con lo establecido en los términos de referencia y en sus anexos y/o formatos adjuntos.

PROTOTIPO: Es un modelo original construido que posee todas las características técnicas y de funcionamiento del producto o servicio final. Este debe estar formado por un conjunto de funcionalidades mínimas que permitan probarlo y validarlo con los potenciales clientes⁶.

PROYECTO VIABLE: Es el proyecto que ha superado la fase de elegibilidad y viabilidad establecidas en la presente convocatoria por **INNPULSA COLOMBIA** y respecto de la cual se le desembolsarán recursos de cofinanciación, dependiendo de la suficiencia de estos y la legalización del contrato de cofinanciación.

RECURSOS DE COFINANCIACIÓN: Son aportes en dinero no reembolsables destinados por **INNPULSA COLOMBIA** para cubrir un porcentaje del total del proyecto que presente el proponente a esta convocatoria, la cual debe cumplir los requisitos aquí estipulados y surtir los procesos determinados para que le sean desembolsados. Los recursos de cofinanciación serán entregados conforme numeral 4.3 COFINANCIACIÓN Y RECURSOS DE CONTRAPARTIDA de estos términos.

RECURSOS DE CONTRAPARTIDA: Son aportes en dinero o especie destinados por el proponente o gestionados por éste, para la financiación de las actividades del proyecto, complementarios a los recursos de cofinanciación. Los recursos de contrapartida deberán cumplir con los lineamientos establecidos en el numeral 3.3 CONTRAPARTIDA de estos términos.

RUTA COMPETITIVA: Es una metodología de Iniciativa de Refuerzo a la Competitividad de Clúster estructurada en las siguientes 3 fases:

Fase 1. Diagnóstico:

- I. Selección del Clúster para trabajar.
- II. Identificación y mapeo: Es el proceso cuantitativo y cualitativo mediante el cual se hace una identificación de las empresas e instituciones que conforman y/o prestan servicios de soporte a un clúster existente en una región.
- III. Análisis de la industria.

⁶ http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2014_2015/annexes/h2020-wp1415-annex-g-trl_en.pdf



IV. Segmentación Estratégica: Análisis de los segmentos de negocio de las empresas del clúster.

Fase 2. Estrategia:

- I. Benchmarking (como están compitiendo los ganadores, tendencias de mercado)
- II. Viaje de referenciación internacional.
- III. Estrategia u opciones estratégicas.

Fase 3. Plan de Acción:

- I. Plan de acción: Son las acciones y/o actividades a ser implementadas para mejorar el entorno y la estrategia de las empresas que conforman un clúster.
- II. Modelo de Gestión: Es la propuesta de estructura administrativa y organizacional para gestionar el plan de acción de cada clúster, dando sostenibilidad al mismo en el largo plazo.

SISTEMA DE SEGUIMIENTO, MEDICIÓN Y EVALUACIÓN PARA INICIATIVAS CLÚSTER: Nace en el 2016 en el marco del Convenio No. 2016015 suscrito entre el Consejo Privado de Competitividad y la Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial – iNNpuls Colombia, a través de la Red Clúster Colombia en la cual se pone en marcha un Sistema de Seguimiento, Medición y Evaluación que permite evidenciar el grado de desarrollo (nivel de madurez) de las iniciativas clúster en Colombia, y definir un mecanismo de clasificación de estas usando indicadores.

SOFISTICACIÓN: Proceso por el cual a partir de las capacidades ya instaladas de una empresa o grupos de empresas a través de procesos de innovación se genera un producto o servicio nuevo o significativamente mejorado, que generalmente involucra una mayor complejidad tanto en su proceso, diseño y desarrollo, como en su venta y comercialización. Se espera que productos o servicios más sofisticados suelen ser producidos u ofrecidos por menos empresas y en menos países, por lo que se incrementa la posibilidad de tomar una posición dominante en los segmentos de negocio definidos⁷.

Ejemplos de sofisticación de productos pueden ser:

- El desarrollo de partes aéreas por un grupo de firmas que anteriormente construían marcos para ventanas y que llegaron a producir este nuevo bien a partir de la incorporación de nuevas tecnologías en su producción.

⁷ Para mayor Información puede consultar: Hausmann, R. and D. Rodrik, "Economic Development as Self Discovery," Journal of Development Economics, December 2003. Hausmann, R. J. Hwang and D. Rodrik. 2005. "What you export matters" NBER Working paper 11905. National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.



- El desarrollo de una nueva variedad de banano con mayor tiempo de maduración gracias al uso de microorganismos identificados por un investigador o grupo de investigación.

2. LA CONVOCATORIA

2.1 OBJETO DE LA CONVOCATORIA

Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables a proyectos que tengan por objeto el fortalecimiento de los clústeres del país, a través de procesos de innovación que conlleven a la sofisticación y/o diversificación de sus productos y/o servicios incrementando las ventas de las empresas.

2.2 ALCANCE DEL PROYECTO

Las propuestas que apliquen a esta convocatoria podrán:

-Beneficiar a varios Clústeres siempre y cuando estén ubicados en **diferentes departamentos**, y las actividades correspondan a un mismo negocio en diferentes departamentos o,

-De negocios diferentes que se complementen para alcanzar el objeto de la presente convocatoria (por ejemplo, turismo y café en un mismo territorio).

Las propuestas deberán desarrollar actividades que involucren de manera obligatoria los componentes de Innovación, Mercado y Gobernanza.

En el **ANEXO 1 FORMATO PARA LA PROPUESTA TÉCNICA**, deberán seleccionar y describir que trabajarán en cada componente teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

2.2.1 COMP01 INNOVACIÓN:

Los proyectos deben ser innovadores y que avancen hacia productos o servicios más sofisticados, los cuales suelen ser producidos u ofrecidos por menos empresas y en menos países, por lo que se incrementa la posibilidad de tomar una posición dominante en los segmentos de negocio definidos.

El proyecto debe desarrollar al menos uno de los siguientes tipos de innovación:



- **Innovación de producto:** (Nuevo producto o mejoras significativas en un producto existente): Es la introducción al mercado de un producto o servicio nuevo (cuyas especificaciones técnicas, componentes, materiales características funcionales difieren significativamente de los correspondientes a productos anteriores de la empresa) o significativamente mejorado (previamente existente cuyo desempeño ha sido perfeccionado o mejorado en gran medida).
- **Innovación de proceso:** (Nuevos procesos o mejoras significativas en un proceso existente): Implica recrear o modificar el proceso de elaboración de productos o la prestación de servicios, como resultado de utilizar nuevos equipos, nuevos insumos, nuevas soluciones tecnológicas o nuevo software. Incluye modificaciones en la logística de insumos o de productos terminados (por ejemplo, introducción de GPS). Puede tener como objetivo producir o entregar productos tecnológicamente nuevos o mejorados, que no puedan producirse ni entregarse utilizando métodos de producciones existentes, o bien aumentar la eficiencia de producción o entrega de productos ya conocidos por la empresa.
- **Innovación en organización:** Es la introducción de cambios o novedades en las formas de organización de la producción, en la gestión del establecimiento o local, la incorporación de estructuras organizativas modificadas significativamente e implementación de orientaciones estratégicas nuevas o sustancialmente modificadas.
- **Innovación en comercialización:** Es la introducción en la empresa de métodos de venta o distribución nuevos o mejorados de manera significativa con el objetivo de mejorar la satisfacción del cliente, aumentar el nivel de ventas o incursionar en nuevos mercados. Éstos pueden incluir cambios en el embalaje y empaquetado del producto, en su promoción y colocación (venta por internet, franquicias, ventas directas o licencias de distribución), y en las políticas de fijación de los precios de bienes y servicios.

Este componente podrá tener entre otras actividades relacionadas con:

- Diseño y desarrollo de producto.
- Diseño de procesos, desarrollo y optimización.
- Pruebas, evaluación y validación con análisis / conclusión de los resultados.
- Adopción y desarrollo de nuevos productos / Tecnología de proceso / aplicaciones / prácticas
- Mejoras productos / Tecnología de proceso / aplicaciones. Desarrollo de mentalidad y cultura de la innovación al interior de los actores del Clúster.

2.2.2 COMP02 MERCADO



El proyecto debe responder a una estrategia clara de mercado -efectiva o potencial- para los bienes y servicios que se promuevan con el proyecto de innovación. En caso de requerirse, el proyecto podrá incluir actividades que tiendan a desarrollar la estrategia de mercado partiendo del segmento de negocio identificado por la Iniciativa de Refuerzo a la Competitividad de Clúster en adelante IRC.

Para lo anterior, los proponentes deben mostrar en el ANEXO 1 FORMATO PARA LA PROPUESTA TÉCNICA, el mayor detalle posible sobre aspectos como: cuál es la demanda efectiva o potencial que tienen identificada, describiendo cuáles son las principales oportunidades, ventajas competitivas con que se cuenta, como también cuáles son las restricciones más relevantes para mejor aprovechamiento de tales oportunidades. Sí no se tiene este nivel de detalle sobre la estrategia de mercado deben ser explícitas las actividades a desarrollar en el proyecto con las cuales se lograrán definir e implementar una efectiva comercialización de los productos/servicios sobre los que se trabajó en el componente de innovación.

Es deseable para esta convocatoria que la orientación del mercado sea del nivel internacional, lo anterior, teniendo en cuenta que esto se encuentre alineado con la estrategia del clúster, en la que se enmarca el proyecto

El proyecto debe desarrollar al menos una de las siguientes estrategias de mercado⁸:

- **Ampliación de mercados (expansión):** consiste en incrementar las ventas de un producto o servicio en los sectores en los que opera la empresa. Por ejemplo, un proyecto de innovación para desarrollar mejoras en los productos o servicio, o incorporar nuevos, para atraer a los consumidores de los mercados en los que opera la empresa.
- **Ingreso a nuevos mercados (diversificación):** consiste en incrementar las ventas de un producto o servicio ampliando la actividad a otras industrias. Por ejemplo, desarrollando proyectos de innovación para:
 - Incorporar nuevos productos o servicios como complemento de los que ya ofrecía la marca con la intención de atraer a nuevos targets.
 - Ampliar la línea de productos o servicios existente para incrementar las ventas, pero de forma independiente a la oferta original.
 - Diseñar nuevos productos o servicios distintos a los desarrollados por la empresa, pero complementarios o vinculados a los existentes.

Dentro de este componente se podrán incluir actividades orientadas al cumplimiento de normas técnicas requeridas para la ampliación o ingreso a nuevos mercados, que deben desarrollarse en el marco de la ejecución del proyecto (Ej. Alcance de estándares de calidad, acreditación o certificación de productos, servicios o procesos, registros

⁸ Richard I. Randhusen (2002) "Mercadotecnia".



sanitarios, contrato de acceso a recursos genéticos, entre otros). Si se incluyen actividades de este tipo deberán ser incluidos como aportes en Contrapartida de acuerdo con el numeral 4.3 COFINANCIACIÓN Y RECURSOS DE CONTRAPARTIDA.

2.2.3 COMP03 –GOBERNANZA:

Son las actividades para el fortalecimiento de la iniciativa clúster, que busquen mejorar y fortalecer la estrategia de refuerzo a la competitividad del clúster y que se incluyen en el ANEXO 2 FORMATO EN EXCEL PARA LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.

En este componente de Gobernanza es **obligatorio** incluir entre las actividades el Sistema de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación (SSME):

- Registro y/o diligenciamiento y/o actualización (depende el estado del clúster en SSME) de la información relacionada con el clúster en el SSME implementado por iNNpuls Colombia a través de la Red Clúster Colombia www.redclustercolombia.com, durante la ejecución del contrato de cofinanciación que eventualmente se celebre. Para el cumplimiento de este requisito durante la ejecución, iNNpuls Colombia brindará las indicaciones a los proyectos viables.

Adicionalmente, se debe desarrollar en el componente de gobernanza **al menos uno** de los siguientes enfoques de la gobernanza.

1. **Academia – empresa:** Consiste en fortalecer las relaciones entre los actores del sector productivo y académico, a través de actividades que incluyan, pero no se limiten a:
 - Estrategias de adecuación de la oferta de formación, privilegiando la articulación efectiva del sector privado con las entidades de educación de los niveles técnico laboral, técnico profesional, tecnológico y superior.
 - Mecanismos como la certificación de competencias, de ser pertinentes, podrán también ser impulsados desde los proyectos.
 - Transferencia de conocimiento (por ejemplo, actividades de cooperación en las que participen empresas, centros de investigación y educativos e instituciones).
2. **Estructura de la gobernanza:** consiste en trabajar en la definición de objetivos, roles, responsabilidades, la generación de reglas de juego y metodologías de trabajo, que permitan un fortalecimiento de la estructura de decisión interna de la gobernanza, y/o conlleven a aumentar el número de participantes del clúster que incluyen, pero no se limitan a actividades como:

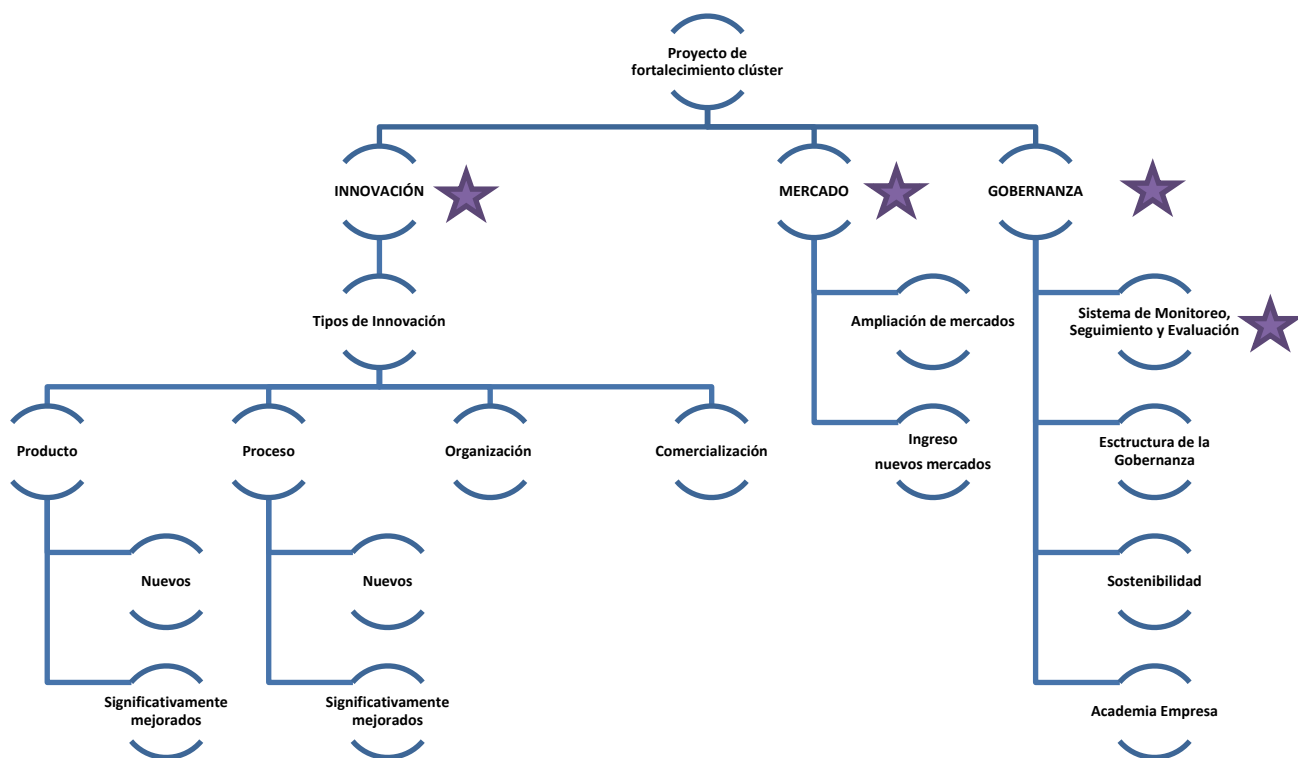


- Definir espacios mínimos de participación y coordinación de la estrategia del clúster.
 - Realizar encuentros de relacionamiento entre empresarios, instituciones académicas y el gobierno local/regional, con el fin de socializar, revisar y hacer seguimiento a la definición estratégica (segmento de negocio, mercados objetivos, propuestas de productos y servicios a desarrollar).
 - Creación de mesas de interés o mesas de trabajo para actuar frente a temas prioritarios que apunten a cumplir la estrategia definida. Estos espacios deben convertirse en generadores de proyectos o acciones concretas y deben estar alineados con la propuesta de valor.
3. **Sostenibilidad:** actividades que promuevan la atracción de inversión para la generación de nuevas empresas en la región y en general actividades que contribuyan al posicionamiento de la iniciativa a nivel interno y externo (regional, nacional e internacional), que incluyen, pero no se limitan a:
- Monitorear el plan de acción u hoja de ruta, que incluya responsables y tiempo esperado de ejecución.
 - Fortalecer los mecanismos de identificación y estructuración de proyectos, ya sea por parte del equipo gestor o con el apoyo de las instituciones vinculadas, siempre involucrando e informando a los empresarios.
 - Identificar las entidades que se pueden convertir en aliadas de la iniciativa, considerando las posibles ofertas relacionadas y pertinentes con la estrategia de la iniciativa clúster.
 - Consolidar nuevas fuentes de financiación, tales como la cofinanciación de desde los empresarios, fondos multilaterales o recursos de regalías, entre otros.

La siguiente gráfica, presenta un resumen de la estructura del proyecto a postularse a la convocatoria:



Obligatorio



2.3 RESULTADOS ESPERADOS

Los proyectos deben presentar los resultados esperados como consecuencia de la intervención; para ello, se deberán indicar las metas a cumplir con el desarrollo de los anteriores componentes, estableciendo además los respectivos indicadores de medición, basados en el estado actual o línea base del componente.

2.3.1 METAS DEL PROYECTO

El proyecto de innovación presentado a la convocatoria debe tener de manera obligatoria en su objetivo una meta de **INCREMENTO EN LAS VENTAS** de las empresas a intervenir. En donde al menos tres (3) de las usuarias finales logren un crecimiento de ventas de dos dígitos al finalizar el proyecto frente a la línea base establecida en el acta de inicio establecido en el numeral 5.6 SUSCRIPCIÓN DE ACTA DE INICIO. La línea base establecida debe ser mayor a cero.

En EL ANEXO 1 FORMATO PARA LA PROPUESTA TÉCNICA Y ANEXO 2 FORMATO EN EXCEL PARA LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO, se debe especificar el incremento de ventas esperado en promedio por las usuarias finales y el incremento en ventas esperado de dos dígitos de tres empresas. Sin embargo, durante el



seguimiento se le debe informar la interventoría el incremento en ventas por cada usuaria final.

Ejemplo:

- Diez (10) empresas del clúster incrementan sus ventas en promedio quince por ciento (15%) donde (al final del proyecto se deberá indicar el crecimiento de cada una e indicar por lo menos tres empresas que crecieron a dos dígitos).

(Valor de ventas a finalizar el proyecto/ valor de ventas línea base) -1) *100

- La empresa (A) generó ventas de USD100.000 del producto desarrollado en el proyecto vendido en un mercado internacional.

El incremento en ventas es una obligación del proyecto y de no cumplirse la meta, se tendrá en cuenta para la liquidación del contrato de acuerdo con lo establecido en el numeral 18 LIQUIDACIÓN de la parte II de los términos de referencia.

2.3.2 INDICADORES

Dentro del proceso de estructuración del proyecto es indispensable generar un mecanismo de monitoreo y verificación que permita medir si las actividades se han ejecutado, si los productos se han entregado, si el(los) objetivo(s) específico(s)/ componentes del proyecto se están cumpliendo y si, en últimas, la situación de partida presenta algún cambio. El mecanismo más adecuado es la generación de indicadores por nivel de la matriz de marco lógico utilizado ver ANEXO 4 GUÍA DE DILIGENCIAMIENTO DE MARCO LÓGICO.

2.4 COBERTURA GEOGRÁFICA

Podrán presentarse proyectos provenientes de todo el territorio nacional.

2.5 ESTUDIOS PREVIOS

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

La presentación de un proyecto 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.



2.6 IDIOMA

Los proyectos postulados a esta convocatoria, así como todos sus anexos y documentos de soporte deben presentarse escritos en idioma **español**.

En el caso de documentos escritos originalmente en idiomas diferentes, estos deben estar traducidos oficialmente al idioma español.

2.7 MONEDA

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

2.8 CANTIDAD DE PROYECTOS POR PROPONENTE

Para efectos de la presente convocatoria cada proponente podrá presentar varios proyectos. En todo caso, sólo será seleccionado para ser cofinanciado aquel proyecto mejor calificado en la etapa de viabilidad, es decir, solo se cofinanciará **un (1) proyecto por proponente**.

2.9 DURACIÓN DE LOS PROYECTOS

El tiempo máximo permitido para la ejecución de los proyectos que resulten viables será de dieciocho (18) meses.

Los proyectos empezaran a ejecutarse a partir de la suscripción del acta de inicio establecido en el numeral **5.6 SUSCRIPCIÓN DE ACTA DE INICIO**.

2.10 REQUISITOS GENERALES PARA LOS PROPONENTES

El Administrador y responsable por el manejo de los recursos de cofinanciación será la entidad proponente, el cual debe cumplir, además de los requisitos establecidos para cada tipo de proponente, los siguientes:

Contar con capacidad financiera suficiente para ejecutar el proyecto y el cumplimiento de sus obligaciones contractuales, de acuerdo con criterios de evaluación de ingresos, capacidad o suficiencia operativa y endeudamiento, la cual se medirá teniendo en cuenta los estados financieros correspondientes **al corte a 31 de diciembre del año anterior de la presentación del proyecto**. En este sentido, se deberá cumplir mínimo con dos (2) de los siguientes indicadores:

- **Endeudamiento de corto plazo:** Pasivo Corriente / (Pasivo Total + Patrimonio Total), no debe ser superior al ochenta por ciento (80%).



- **Capital de trabajo:** Activo Corriente-Pasivo corriente, no debe ser menor del valor aportado como contrapartida en efectivo
- **Razón de liquidez:** Activo corriente/ Pasivo Corriente, debe ser mayor o igual a uno (1).

2.11 QUIENES PUEDEN SER PROPONENTES

Podrán participar como proponentes:

2.11.1 EMPRESAS CON ÁNIMO DE LUCRO NACIONALES:

Que se encuentren debidamente constituidas y operando en el país, previamente a la fecha de apertura de la Convocatoria Pública.

Que cumplan con los siguientes requisitos:

- Mínimo tres (3) años de existencia y Constitución Legal a la fecha de presentación del proyecto.
- Ser una **empresa jalonadora** del clúster, es decir: *“empresa que lidera el crecimiento empresarial de un clúster y/o cadena de valor. Este liderazgo puede estar relacionado con la participación en el mercado (posee la mayor participación en el mercado por volumen de ventas o facturación), la empresa normalmente es la primera en innovar y las demás la imitan, cuenta con reconocimiento de los demás actores (alto poder de convocatoria), así como con la capacidad financiera para desarrollar proyectos, entre otros aspectos”.*

Esto se verifica en el ANEXO NO. 1 FORMATO PARA LA PROPUESTA TÉCNICA donde se describe cuál es su papel dentro del clúster.

Se exceptúan aquellas señaladas expresamente en el numeral 2.12 QUIÉNES NO PUEDEN SER PROPONENTES de los presentes términos de referencia

2.11.2 ORGANIZACIONES DE DESARROLLO EMPRESARIAL CONSTITUIDAS EN EL TERRITORIO NACIONAL:

Son entidades o instituciones cuyo objetivo es mejorar las condiciones socioeconómicas de un territorio y fomentar el crecimiento empresarial. Para efectos de la presente convocatoria, estas organizaciones deben ser:

- Agremiaciones y asociaciones empresariales.



- Cajas de compensación
- Cámaras de Comercio.
- Centros Regionales de Productividad o Centros de Desarrollo Productivo.
- Instituciones de Educación Superior privadas
- Centros de Investigación.
- Centros de Desarrollo Tecnológico.
- Agencias de Innovación.
- Agencias de Promoción de Inversión.
- Otras organizaciones sin ánimo de lucro cuyo objeto social y experiencia esté relacionado con desarrollo empresarial.
- Sociedades de economía mixta con régimen de contratación de derecho privado
- Entidad internacional que cuente con sucursal en Colombia y se encuentre debidamente constituida previamente a la fecha de presentación del proyecto

Estas organizaciones deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Al menos tres (3) años de existencia y Constitución Legal a la fecha de presentación del proyecto.
- Experiencia demostrable de dos (2) años en desarrollo de proyectos de innovación, competitividad, transferencia de tecnología. Lo cual se validará con las certificaciones correspondientes tal y como se especifica más adelante. Esta información deberá ser incluida en el ANEXO 2 – FORMATO EN EXCEL PARA LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.

2.12 QUIÉNES NO PUEDEN SER PROPONENTES

No podrán ser proponentes:

- a) Las Entidades públicas. No obstante, las entidades públicas podrán apoyar el proyecto a través de recursos de contrapartida (numeral 3.3 CONTRAPARTIDA).
- b) Personas naturales.
- c) Personas jurídicas que tengan controversias de tipo jurídico pendientes por definir con **INNPULSA COLOMBIA** o con FIDUCOLDEX vocera de fideicomisos y administrador en posición propia.
- d) Organizaciones de economía solidaria, ni organizaciones solidarias de desarrollo⁹ que no adelanten actividad mercantil.
- e) Sociedades de Economía Mixta con régimen de contratación público.
- f) Empresas que estén en proceso de liquidación o reorganización.
- g) Consorcios ni uniones temporales.
- h) El Proponente que haya sido condenado o esté en procesos de investigación por delitos contra la Administración Pública, estafa y abuso de confianza que recaigan

⁹ Son organizaciones sin ánimo de lucro que emplean recursos privados y gubernamentales para elaborar bienes y prestar servicios que benefician a la sociedad. En este sentido, hacen parte del sector solidario en tanto que, sin ánimo de lucro, participan en la construcción de una mejor sociedad, es decir, ejercen su derecho a solidarizarse.



sobre los bienes del Estado, utilización indebida de información privilegiada, lavado de activos y soborno transnacional será excluido de esta convocatoria. Así mismo, no podrán participar aquellos proponentes a los que se les haya notificado proceso interno de investigación por parte de iNNpuls Colombia por ejecución irregular o sospechosa de alguna de estas convocatorias, hasta tanto la situación no haya sido aclarada.

2.13 USUARIOS FINALES

Los usuarios finales de esta convocatoria deberán ser personas jurídicas o naturales nacionales, domiciliados en el territorio colombiano, con inscripción vigente en Cámara de Comercio y pertenecientes al clúster a intervenir.

Para el caso de clústeres agrícolas, agroindustriales y/o pecuarios podrán ser también usuarios finales productores primarios, es decir, personas naturales que desarrollen actividades económicas relacionadas con la cadena de valor del clúster a intervenir domiciliados en el territorio colombiano. Los productores deberán ser certificados por la entidad proponente como usuario final cuya actividad económica se encuentra relacionada con la cadena de valor del clúster, a la fecha de publicación de los presentes Términos de Referencia.

Nota: Las usuarias finales de los proyectos seleccionados con la presente convocatoria, deberán comprometerse con el proponente a brindar información relacionada con el impacto del proyecto, durante la ejecución, medición, liquidación y por lo menos tres (3) años posterior a la finalización de este (Ver Anexo No. 7 Certificación y Compromiso del usuario final), así mismo, el Proponente deberá brindar a Innpuls Colombia toda la información entregada por los usuarios finales, para lo cual iNNpuls brindará las indicaciones respectivas al proponente.

2.13.1 REQUISITOS PARA USUARIOS FINALES DEL PROYECTO:

A. Para clúster no agrícola:

- i. El proyecto deberá beneficiar mínimo a diez (10) empresas usuarias finales de las cuales se debe cumplir las siguientes condiciones:
 - El 100% de los usuarios finales al menos deben ser personas jurídicas y/o naturales registradas en cámara de comercio.
 - El **cincuenta (50%)** de los usuarios finales, **al momento de postularse, no deben ser usuarias finales de proyectos que estén en ejecución de convocatorias de fortalecimiento clúster** (Ver ANEXO 8 PROYECTOS EN EJECUCIÓN)

Esta condición se deberá mantener durante la ejecución del contrato



B. Para clúster agrícola, agroindustrial y/o pecuario

- i. El proyecto debe beneficiar mínimo diez (10) usuarios finales, de los cuales se debe cumplir las siguientes condiciones:
 - Al menos el setenta 70% deben ser personas jurídicas y/o naturales registradas en cámara de comercio
 - El restante 30%, podrán ser personas naturales “productores”. Los productores deberán ser certificados por la entidad proponente como usuario final cuya actividad económica se encuentra relacionada con la cadena de valor del clúster, a la fecha de publicación de los presentes Términos de Referencia
 - Del 100% de los usuarios finales al menos el **cincuenta (50%), al momento de postularse, no deben ser usuarias finales de proyectos que estén en ejecución de convocatorias de fortalecimiento clúster (Ver ANEXO 8 PROYECTOS EN EJECUCIÓN)**
- ii. Cuando los Usuarios Finales sean Asociaciones de Productores, Cooperativas, y/o gremios, sus asociados también podrán ser usuarios finales, siempre y cuando se mantengan las condiciones establecidas en la invitación, y los porcentajes mencionados en el literal anterior.

Nota: Si durante la ejecución del proyecto se presenta un cambio en las usuarias finales, el proponente deberá garantizar que el nuevo usuario final cumpla con las condiciones establecidas en la invitación.

2.14 ENTIDADES DE APOYO AL PROYECTO:

Podrán participar como apoyo de las actividades del proyecto, instituciones que incluyen, pero no se limitan a:

- Instituciones de Educación Superior.
- CDT (Centros de Desarrollo Tecnológico).
- Centros de Investigación.
- Parques Tecnológicos.
- Entidades públicas.
- Cámaras de comercio
- Empresas privadas



Nota: Estas instituciones **no contarán como empresas usuarias finales**, sin embargo, podrán realizar aportes de contrapartida, participar en el desarrollo de las actividades y apoyar a las empresas en el cumplimiento de los objetivos del proyecto. **Las entidades que aporten recursos de contrapartida no podrán percibir remuneración alguna con cargo a los recursos del proyecto por la ejecución de actividades relacionadas con el mismo.**

3. ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA

3.1 PRESUPUESTO TOTAL DE LA CONVOCATORIA

INNPULSA COLOMBIA cuenta con una disponibilidad presupuesto inicial de **DOS MIL QUINIENTOS MILLONES DE PESOS M/CTE (\$2.500.000.000)** para realizar la presente convocatoria.

INNPULSA podrá adicionar recursos a esta convocatoria en cualquier momento, con el objetivo de mantener un instrumento constante para la cofinanciación de proyectos de innovación que permitan el fortalecimiento de los clústeres. Por lo tanto, iNNovaClúster es una convocatoria de ventanilla abierta donde iNNpuls establecerá diferentes periodos de radicación de propuestas que serán comunicados a través de la página web de la Unidad.

3.2 PORCENTAJE Y MONTOS MÁXIMOS DE COFINANCIACIÓN

Cada uno de los proyectos presentados que resulten viables, serán cofinanciadas hasta un máximo del cincuenta por ciento (50,00%) incluidos decimales¹⁰ del valor total del proyecto.

En todo caso, el valor máximo a cofinanciar por proyecto es de hasta **DOSCIENTOS CINCUENTA MILLONES DE PESOS M/CTE (\$250.000.000)**, sin que se pueda superar el porcentaje máximo de cofinanciación establecido en el párrafo anterior.

Si el costo real del proyecto, una vez concluido este, excede el presupuesto inicialmente presentado, será responsabilidad del proponente asumir la diferencia, garantizando el 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 COLOMBIA** el monto de los recursos de cofinanciación no ejecutados que le hayan sido entregados o se le descontarán de los desembolsos pendientes.

¹⁰ Aun las fracciones de decimales por encima de los porcentajes y topes establecidos afectarán la elegibilidad de la propuesta. Por ejemplo, no se considera elegible una propuesta cuyo porcentaje de cofinanciación sea 50,00002%



3.3 CONTRAPARTIDA

Todos los proyectos deben incluir recursos de contrapartida que deben ser aportados por el proponente y los usuarios finales, ya sea financiado con recursos propios o con recursos provenientes de otras entidades públicas o privadas.

Mínimo el cincuenta por ciento (50%) del valor total del proyecto deberá ser aportado como contrapartida en efectivo y/o en efectivo y especie por el Proponente.

Las Empresas Usuarias Finales y/u otras entidades de desarrollo empresarial que apoyen el proyecto, podrán aportar contrapartida de conformidad con lo dispuesto en los siguientes numerales y teniendo en cuenta las siguientes condiciones:

- a) Cuando los recursos de contrapartida sean aportados por Entes Territoriales como Alcaldías y Gobernaciones o empresas u organizaciones públicas, el valor de este aporte no podrá ser superior al **quince por ciento (15%)** del valor total del proyecto.
- b) Las usuarias finales deberán aportar un porcentaje mínimo de contrapartida en efectivo tal como se establece **en el numeral 3.3.1 CONTRAPARTIDA EN EFECTIVO**.
- c) La capacidad administrativa y financiera de las empresas usuarias finales para realizar los aportes correspondientes a contrapartida deberá ser validada por la entidad Proponente. **El Proponente es el responsable del total de la contrapartida del Proyecto** e **INNPULSA COLOMBIA** validará de acuerdo con el numeral 2.10. REQUISITOS GENERALES PARA LOS PROPONENTES su capacidad financiera para ejecutar el proyecto.

3.3.1 CONTRAPARTIDA EN EFECTIVO

Del total de la contrapartida, **mínimo el 70% debe ser en efectivo**.

Las Empresas Usuarias Finales deberán aportar los siguientes porcentajes de acuerdo con la clasificación por grupos indicada en el ANEXO 3 – DISTRIBUCIÓN DE DEPARTAMENTOS por Grupos:

- **Grupo A:** al menos el quince por ciento (15%) del valor total de la contrapartida en efectivo debe ser aportado por las empresas usuarias finales de los proyectos que se ejecuten en los departamentos de este grupo.
- **Grupo B:** al menos el veinte por ciento (20%) del valor total de la contrapartida en efectivo debe ser aportado por las empresas usuarias finales de los proyectos que se ejecuten en los departamentos de este grupo.



- **Grupo C:** Al menos el veinticinco por ciento (25%) del valor total de la contrapartida en efectivo debe ser aportado por las empresas usuarias finales de los proyectos que se ejecuten en los departamentos incluidos en este grupo.

Nota 1: Dentro del periodo de ejecución del proyecto los aportes de contrapartida en efectivo se verificarán con pagos demostrables en documentos contables (contratos, facturas, comprobantes de pago, entre otros) de acuerdo con el servicio correspondiente.

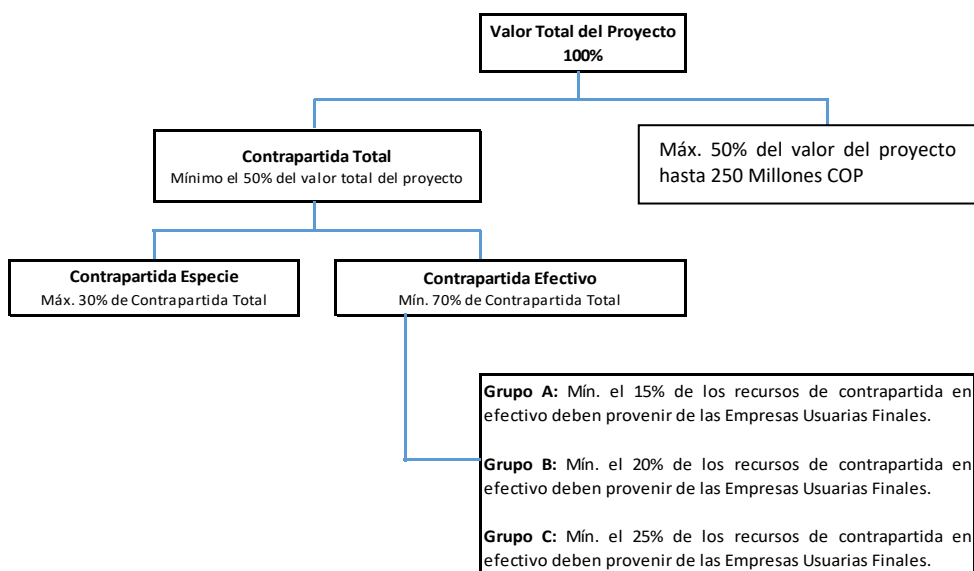
3.3.2 CONTRAPARTIDA EN ESPECIE

Los recursos de contrapartida en especie son aquellos recursos que el proponente o un tercero colocan a disposición para la ejecución del proyecto, que no implican necesariamente una erogación adicional de recursos y que son necesarios para el cumplimiento de los objetivos de este.

El aporte de contrapartida en especie no podrá ser superior al treinta por ciento (30%) del valor total de la contrapartida (contrapartida en efectivo + contrapartida en especie)

Dichos recursos deberán atender a las condiciones establecidas en los presentes términos de referencia.

Ejemplos de distribución de recursos en los proyectos





4. PROCESO DE POSTULACIÓN Y EVALUACIÓN

4.1 MODELO DE OPERACIÓN DE LA CONVOCATORIA

Para aplicar a la presente convocatoria, los proponentes deberán seguir todos los lineamientos, consideraciones y demás especificaciones establecidas en estos términos de referencia. El proceso de postulación y selección y evaluación se realizará una sola etapa que incluye dos fases:

- i. Fase 1 evaluación de elegibilidad
- ii. Fase 2 viabilidad

A continuación, se explican detalladamente cada una de las fases de evaluación:

4.1.1 Fase 1 Elegibilidad

La primera fase del proceso de evaluación es el análisis de elegibilidad del proyecto, el cual tiene por objeto establecer si el proyecto cumple con los requisitos mínimos de los términos de referencia y los criterios establecidos en el numeral.

Los proponentes interesados en participar deberán realizar su postulación atendiendo las siguientes consideraciones:

1. Mecanismo de postulación:

La postulación a la presente convocatoria se debe realizar teniendo en cuenta los siguientes pasos.

- i. Enviar al correo electrónico info@innpulsacolombia.com los documentos descritos en el numeral 4.2 DOCUMENTOS A PRESENTAR CONTENIDO Y ESTRUCTURA. Estos documentos deben de mantener su formato original.
- ii. Enviar todos los documentos en un archivo zip con un tamaño máximo de 20MB
- iii. El asunto del correo debe ser: **Radicación proyecto para la Convocatoria INNovaClúster**
- iv. El cuerpo del correo: debe estar dirigido a **Ignacio Gaitán Villegas** presidente de innpulsa Colombia y manifestar la presentación del proyecto de la siguiente manera:



“Señor

Ignacio Gaitan Villegas

Gerente General

iNNpuls Colombia

Por medio de la presente, radico el proyecto "Nombre del Proyecto" a la convocatoria iNNovaClúster.

Envío adjunto los documentos para iniciar el proceso de evaluación correspondiente.

Atentamente:

Nombre:

Empresa/ Entidad:

Cargo:

Correo electrónico:

Tel. Fijo:

Celular: “

Ejemplo:

Para...	Info Innpuls Colombia;
CC...	
Enviar	Asunto Radicación proyecto para convocatoria Innovaclúster 2018

Señor
Ignacio Gaitan Villegas
Gerente General
iNNpuls Colombia

Por medio de la presente, radico el proyecto "*Fortalecimiento del clúster de turismo naturaleza en el Amazonas a través de la sofisticación de productos turísticos sostenibles, enfocados en etnoturismo comunitario, promoviendo el aprovechamiento óptimo y responsable de los recursos naturales y culturales, logrando un incremento en ventas y la ampliación de mercados nacionales e internacionales*" a la convocatoria iNNovaClúster 2018

Envío adjunto los documentos correspondientes para iniciar el proceso de evaluación:

Atentamente:

Nombre: Milena Suarez
Empresa/ Entidad: Turiscol
Cargo: Gerente general
Correo electrónico: msuarez@turiscol.com
Tel. Fijo: 7273509
Celular: 316-4758956

iNNpuls Colombia hará constar la recepción del correo, con un mensaje de confirmación que se enviará al correo remitente. Es responsabilidad del



proponente enviar todos los anexos correspondientes, **el correo de confirmación no realiza verificación de documentos enviados en el correo.**

Para los efectos de este proceso, se advierte a los proponentes que la fecha y hora que será tomada en cuenta como válida, es la que se vea reflejada como ingreso a la bandeja de entrada del correo dispuesto por iNNpuls para la recepción de las propuestas y la misma no deberá exceder el horario establecido como límite de cierre de convocatoria de acuerdo con el numeral 4.5 CRONOGRAMA.

Si el proponente envía más de un correo electrónico para su postulación con el mismo proyecto se tomará para el proceso de evaluación el último correo recibido.

Los correos electrónicos recibidos después de la fecha y hora de cierre de la convocatoria se considerarán presentadas de forma EXTEMPORÁNEA, por lo que serán rechazadas.

2. Evaluación fase de elegibilidad:

- **iNNpuls Colombia y/o la entidad que esta designe, verificará si el proyecto y demás anexos cumplen o no con cada uno de los requisitos del numeral 4.1.1.1 CRITERIOS DE EVALUACIÓN FASE DE ELEGIBILIDAD y documentos señalados en el numeral 4.2 DOCUMENTOS A PRESENTAR CONTENIDO Y ESTRUCTURA**
- Los proyectos que CUMPLAN con los criterios definidos para esta fase de ELEGIBILIDAD y que presenten la documentación mínima pasarán a la fase de VIABILIDAD
- El hecho que el proyecto haya superado esta fase no genera ningún derecho para el proponente, por lo que la adjudicación de recursos de cofinanciación se encuentra supeditada a que la misma surta todas las etapas establecidas en los presentes términos de referencia y a que los recursos de cofinanciación existentes sean suficientes.

3. Solicitudes de aclaración o complementación y subsanabilidad:

- De considerarlo necesario, iNNpuls Colombia podrá solicitar determinando un plazo perentorio, aclaraciones o complementaciones respecto de cualquiera de los requisitos exigidos, ya sea porque no encuentra claridad en algún tema o para subsanar. **Sin que este hecho implique la acreditación de requisitos con documentos o certificados expedidos con posterioridad a la fecha de cierre de la convocatoria. En caso de que el interesado no presente la aclaración o**



complementación en el plazo establecido, iNNpuls Colombia podrá descartar su proyecto final.

4. Comunicación de resultados fase de elegibilidad:

- Se publicará en la página web <https://www.innpulsacolombia.com> el listado de los proyectos que CUMPLEN con la verificación de elegibilidad y continúan en el proceso.
- Los proyectos que CUMPLAN con los criterios definidos para esta fase de ELEGIBILIDAD y que presenten la documentación mínima pasarán a la fase de VIABILIDAD.

4.1.1.1 Criterios de evaluación fase de elegibilidad:

El análisis de elegibilidad se llevará a cabo de acuerdo con los siguientes criterios de evaluación:

CRITERIOS	Cumple
	Si / No
El proyecto se enmarca en una iniciativa clúster y se evidencia que el clúster ha sido intervenido mediante un proceso metodológico en el que participaron diferentes actores (empresas, organizaciones) para el desarrollo de un IRC y tiene segmentos de negocios definidos.	
El proyecto incluye un indicador relacionado con el incremento de ventas.	
El proyecto contempla en su alcance los componentes establecidos en el numeral 2.2 ALCANCE DE LA PROPUESTA	
El proyecto presenta el mínimo de empresas usuarias finales que se indica en el numeral 2.13 USUARIAS FINALES de los presentes Términos de Referencia	
El proponente cuenta con las capacidades jurídicas, financieras y de experiencia suficientes. Según lo establecido en el numeral 2.10 REQUISITOS GENERALES PARA LOS PROPONENTES	
El líder del proyecto cumple con el perfil establecido en los presentes términos de referencia.	
El proyecto cumple con los porcentajes de cofinanciación y contrapartida (en efectivo y especie) establecidos en el numeral 3.2 PORCENTAJE Y MONTOS MÁXIMOS DE COFINANCIACIÓN. Y La propuesta económica cumple con las condiciones de ítems no cofinanciables, contrapartida en especie y efectivo y el porcentaje establecido para gastos administrativos según el numeral 4.4 ITEMS NO COFINANCIABLE NI DE CONTRAPARTIDA.	



4.1.2 FASE 2 VIABILIDAD

El análisis de Viabilidad corresponde a la evaluación integral del proyecto presentado, analizando sus componentes técnicos y financieros, los proyectos que hayan superado la fase 1 de elegibilidad, sustentarán ante un panel de expertos definido por iNNpuls, quienes evaluarán los proyectos según los criterios calificables establecidos en el numeral 4.1.2.1 CRITERIOS DE EVALUACIÓN ETAPA DE VIABILIDAD

Las proponentes en esta etapa deberán atender los siguientes lineamientos:

1. Evaluación fase de viabilidad:

- iNNpuls a través de correo electrónico brindará las indicaciones para la sustentación frente al panel de expertos que será designado por **INNPULSA COLOMBIA** para tal fin. En caso de no presentarse en la fecha y hora indicadas para la sustentación de su proyecto, esta será declarada automáticamente **NO VIABLE**.
- Se considerarán viables para recibir recursos de cofinanciación aquellos proyectos que obtengan una calificación igual o mayor al setenta por ciento (70%) del puntaje en cada uno de los criterios objeto de evaluación señalados en el numeral 4.1.2.1 CRITERIOS DE EVALUACIÓN ETAPA DE VIABILIDAD-
- Si el panel de expertos declara un proyecto **VIABLE** y para garantizar su adecuada ejecución formula observaciones al proyecto presentado, estas serán vinculantes y harán parte integral del contrato de cofinanciación. Dichas observaciones serán informadas al proponente en el concepto de viabilidad y deberán ser acogidas, por lo tanto, a la hora de presentar los documentos para la suscripción del Contrato, deberán manifestar esto, en el Anexo No. 6 carta de ratificación de la propuesta.
- **INNPULSA COLOMBIA** podrá tomar la decisión de no cofinanciar el proyecto si las observaciones no son aceptadas por el proponente.

2. Comunicación de resultados fase de viabilidad:

- Se publicará en la página web <https://www.innpulsacolombia.com> el listado de los proyectos **VIABLES Y NO VIABLES**
- La comunicación por medio de la cual se informa la No Viabilidad de los proyectos es definitiva y contra la misma no procede recurso alguno.

4.1.2.1 Criterios de evaluación etapa de VIABILIDAD:

El puntaje máximo por recibir será de cien (100) puntos, de acuerdo con los criterios relacionados a continuación:



CRITERIO	SUBCRITERIOS	MÁXIMO PUNTAJE	PUNTAJE DEL CRITERIO
CLÚSTER	La iniciativa corresponde a una Ruta Competitiva	2	14
	La iniciativa corresponde a economía naranja	2	
	El planteamiento de la problemática es claro y coherente con la estrategia del clúster	4	
	El análisis de los esfuerzos previos en resolver problemáticas similares en el territorio, fuentes de financiación recibida y antecedentes se expone de manera clara y coherente.	2	
	El clúster se encuentra priorizado como apuesta productiva en el nivel Departamental/Plan de Desarrollo Departamental/Plan Regional de Competitividad Regional/ Agendas integradas	2	
	El proyecto cuenta con respaldo de los actores regionales (Comisión regional de competitividad, Gobernación, alcaldías etc.)	2	
PROPUESTA TECNICA	El objetivo del proyecto contribuye a mejorar y fortalecer el clúster y está alineada con el problema y la estrategia.	5	26
	Coherencia de los componentes, y actividades del proyecto con relación a la atención de la problemática establecida para el clúster y su estrategia competitiva.	5	
	Las actividades propuestas contribuyen a alcanzar el objetivo planteado y a lograr la escalabilidad de las empresas reflejada en el crecimiento de sus ventas.	5	



	Las metas y los entregables son coherentes con los objetivos del proyecto y pueden ser verificables y medibles.	5	
	El proyecto beneficia a otras empresas y organizaciones del clúster además de las usuarias finales y participantes del proyecto	4	
	El proyecto desarrolla bienes públicos o bienes club.	2	
INNOVACIÓN	Es un proyecto innovador: las actividades planteadas y los resultados apuntan a una mayor sofisticación y diversificación de los productos y/o servicios del clúster.	26	26
MERCADO	El proyecto presenta una estrategia clara de mercado para los bienes y servicios que se promueven con el proyecto de innovación;	8	10
	EL proyecto está dirigido al mercado internacional	2	
GOBERNANZA	El proyecto busca fortalecer la iniciativa clúster y desarrolla de manera clara al menos uno de los enfoques de gobernanza (academia-empresa, estructura de la gobernanza y sostenibilidad)	5	5
PROPUESTA ECONÓMICA Y CRONOGRAMA	La propuesta económica es coherente respecto a los objetivos, actividades y entregables del proyecto	4	6
	Las actividades y el cronograma conducen al logro de los objetivos y entregables planteados en el proyecto de innovación.	2	
PROPONENTE Y EQUIPO EJECUTOR	La organización o empresa proponente del proyecto es relevante dentro del clúster y por	6	8



	tanto se justifica su rol en el proyecto.		
	El equipo ejecutor está organizado de forma suficiente conforme a las actividades planteadas en el proyecto y se definen roles y responsabilidades claras para la ejecución del proyecto.	2	
SUSTENTACIÓN ANTE EL PANEL DE EXPERTOS	Coherencia y claridad en la presentación del proyecto frente a la propuesta presentada	2	5
	Las respuestas brindan claridad a las preguntas realizadas por el panel evaluador.	3	
TOTAL		100	100

4.1.2.2 CRITERIOS DE DESEMPATE

Cuando entre dos o más proyectos se presente un empate en la calificación total obtenida, se tendrán en cuenta los siguientes criterios de desempate en su orden:

- Se preferirá los proyectos presentadas por el proponente, cuya Iniciativa Clúster haya sido una Ruta Competitiva.
- El proyecto que cuente con mayor número de empresas usuarias finales.
- Si persiste el empate se preferirá el proyecto cuya fecha, hora y minuto de radicación sea con mayor antelación.

4.2 DOCUMENTOS A PRESENTAR CONTENIDO Y ESTRUCTURA

El proponente para su postulación a la presente convocatoria deberá entregar todos los documentos que se enumeran a continuación, de conformidad a las especificaciones que se indican para cada documento:

La responsabilidad de la presentación de la totalidad de la documentación e información requerida en estos términos de referencia es exclusiva del proponente:



1) **ANEXO 01 – FORMATO PARA LA PRESENTACIÓN PROPUESTA**

TÉCNICA: La propuesta técnica deberá escribirse en hoja tamaño carta, formato Arial 11, y no podrá tener una extensión superior a veinticinco (25) páginas.

La propuesta deberá incluir los siguientes elementos:

- a) **Ficha Resumen del proyecto:** Nombre del proyecto, proponente, valor total del proyecto, departamento y ciudad de intervención, objetivo general del proyecto, objetivos específicos (indicando el componente al cual se encuentra asociado), otras instituciones participantes en el proyecto (estas instituciones no contarán como empresas usuarias finales) y tiempo de duración del proyecto.
- b) **Experiencia y rol del proponente en el marco de la iniciativa clúster:** Describir el rol del proponente en el clúster, como ha contribuido en el desarrollo de la estrategia del clúster, experiencia en el desarrollo de proyectos del clúster.
- c) **Descripción del clúster:** Presentar de manera resumida las principales características del clúster que se interviene, demostrando la existencia de una Estrategia Clúster. Se deben presentar los siguientes puntos:
 - **Ubicación Geográfica:** Identificar de manera específica la ubicación geográfica del clúster - Localidad, ciudad, área metropolitana, subregión, departamento, municipios (incluir mapa de ubicación de las empresas usuarias finales).
 - **Antecedentes del Clúster:** Mencionar brevemente la historia del clúster, qué bienes o servicios ofrecen las empresas involucradas, factores que motivaron su localización en esa región, hace cuánto tiempo aproximado se concentró la actividad en la ubicación mencionada, de qué manera se ha ido formando (espontánea, dirigida o promovida) y qué instituciones han incidido en el proceso.
 - **Caracterización del Clúster:** Argumentar con cifras la razón por la que se seleccionó el clúster a intervenir, mencionando criterios como: el número y tipología de empresas del clúster (incluyendo las instituciones y organizaciones alrededor del clúster), peso en la economía regional y nacional, impacto económico en la región en cuanto a variables como: ingresos, empleos, exportaciones. Así mismo, mencionar oportunidad de acceso a mercados no locales y la oportunidad de pasar a segmentos de negocios más rentables.
 - **Análisis del Clúster:** Describir las características del clúster en términos de análisis de los segmentos de negocio y del entorno del negocio incluyendo condiciones de oferta y demanda. Mencionar, además las tendencias de la industria y los principales logros y avances del clúster, brechas y acciones propuestas para el cierre de las mismas. Incluir un mapeo de actores, especificando las



empresas e instituciones que componen el clúster, sus roles e interacciones.

- **Proceso de desarrollo de la Iniciativa de Refuerzo a la Competitividad de Clúster:** Describir la metodología utilizada, actividades, etapas y fases desarrolladas, actores participantes y líderes de las iniciativas, para definir la estrategia de refuerzo a la competitividad del clúster.
- **Estrategia del Clúster:** Describir la estrategia u opciones estratégicas definidas para el clúster para competir en los segmentos de negocio más atractivos y sofisticados. Presentar las acciones planteadas que responden a la estrategia del clúster.

d) **Descripción del proyecto:** Presentar de manera resumida las características de proyecto, teniendo en cuenta los siguientes puntos:

Aspectos específicos del proyecto de innovación:

- Indicar el objetivo general del proyecto y el alcance y a desarrollar, establecido en el numeral 2.2 ALCANCE DEL PROYECTO. Indicar el tipo de innovación a desarrollar en el marco del proyecto (producto, proceso, organización y comercialización), describa el producto y/o servicio nuevo o significativamente mejorado indicando el valor agregado que permitirá a las empresas participantes ampliar o acceder a nuevos mercados, como este contribuye a la diversificación y/o sofisticación del clúster y justifique porque es un proyecto innovador.
 - Indicar los principales resultados en términos de innovación que se espera obtener del proyecto.
- e) **RESULTADOS DEL PROYECTO:** indique la meta de incremento en ventas, indicando el valor e indicando el número de empresas que se impactarían con este indicador, teniendo en cuenta lo enunciado en el numeral 2.3.1 METAS DEL PROYECTO.
- f) **BENEFICIARIOS:** Indicar qué actores (directos e indirectos) del clúster se verán beneficiados con el proyecto,
- g) **ANÁLISIS DE RIESGO:** Identificar y describir los riesgos a los que, expuesto el cumplimiento del proyecto, teniendo en cuenta que un análisis de riesgos es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados, así como los daños y consecuencias que éstas puedan producir. Se trata de un proceso sistemático que planifica, identifica, analiza, responde y controla los riesgos de un proyecto.



Las amenazas son actos que pueden afectar negativamente a cualquiera de los elementos del proyecto. Si en estos elementos existe una vulnerabilidad, es el momento en el que la probabilidad de que se ponga en riesgo el proyecto sea más elevada. Por lo tanto, es fundamental identificarlos para poder gestionarlos adecuadamente.

- h) **PRESUPUESTO:** indicar el presupuesto general del proyecto, indicado los aportes de contrapartida y lo solicitado en cofinanciación.
- 2) **ANEXO 02 – FORMATO EN EXCEL PARA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO** Este documento deberá mantenerse en el formato original (.xls o .xlsx) con las hojas Matriz de Marco Lógico, Cronograma y Propuesta económica totalmente diligenciadas según lo indicado en dicho anexo que incluye:
- a) **Información proponente.** En esta hoja el proponente deber diligenciar la información relacionada con:
- a. Datos de generales del proponente como son Nombre /Razón Social, Nit, Fecha de Constitución, tamaño, sector, dirección, pagina web, correo electrónico.
 - b. Datos de contacto del Representante Legal y de la persona de contacto a cargo del proyecto.
 - c. Información financiera
 - d. Composición organizacional interna del proponente
 - e. Composición Accionaria del proponente.
 - f. Experiencia del proponente (solo para las organizaciones de desarrollo empresarial)

En dado caso de que alguna de esta información no aplique por favor expresarlo en el formato.

- b) **Proyecto** con las secciones: título del proyecto, breve descripción del proyecto y justificación de proyecto innovador.
- c) **Marco Lógico:** con las secciones: objetivo general, objetivos específicos, descripción de actividades, resultados intermedios, indicadores, metas, línea base, medios de verificación (entregables) y supuestos, ver ANEXO 4 GUIA DE DILIGENCIMIENTO DE MARCO LÓGICO.
- d) **Propuesta económica:** El proponente deberá diligenciar el valor total presupuestado para el desarrollo de cada una de las actividades a ejecutar en el marco del proyecto. Todas las actividades relacionadas por el



proponente para la ejecución del proyecto deberán estar debidamente presupuestadas.

El proponente deberá diligenciar el monto del valor de la actividad que será ejecutado con cargo a los recursos de cofinanciación asignados por **INNPULSA COLOMBIA** en caso de que el proyecto sea viable y se suscriba el correspondiente contrato de cofinanciación, y/o con cargo a los recursos de contrapartida, teniendo en cuenta los requisitos y restricciones del numeral **4.3 COFINANCIACIÓN Y RECURSOS DE CONTRAPARTIDA**.

Asimismo, deben seguir las indicaciones del numeral 3 -ASPECTOS FINANCIEROS DE LA CONVOCATORIA.

Adicionalmente, deberá establecer un **CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS** para los recursos de cofinanciación, donde el primer desembolso no puede superar el 40% del total de los recursos de cofinanciación y el último desembolso no podrá ser inferior al 15%. Ver numeral 23. **DESEMBOLSO DE LOS RECURSOS DE COFINANCIACIÓN** en la parte II de los términos de referencia.

- d) **Usuarias Finales** en donde se deberá completar los datos generales de las empresas usuarias finales (nombre, NIT, sector económico, representante legal, etc.) y los datos financieros como activos, empleados, ventas, margen operativo, EBITDA, productividad y exportaciones. Adicional a esta información se deberá completar los datos generales de las instituciones participantes en el proyecto.
- e) **Maquinaria y equipo** (en el caso de adquirir maquinaria y equipo): Indicar como y cuando se hará el proceso de transferencia de propiedad de la maquinaria y equipos lo cual en todo caso deberá para acreditarse, surtirse en la etapa de ejecución del proyecto, so pena del no reconocimiento financiero para estos rubros, así como hacer una descripción de la maquinaria y equipos necesarios para los procesos de innovación,
- f) **Cronograma:** El proponente deberá presentar de forma detallada el tiempo de ejecución de cada una de las actividades del proyecto.

El proponente deberá incluir en su cronograma una de fase inicial, adicional a la ejecución técnica, para alistar como mínimo los siguientes temas administrativos:

- Selección, validación y contratación del equipo ejecutor
- Inducción de los procesos de la Interventoría,
- Las otras que considere.



Este periodo no puede superar los dos meses.

- g) **Perfil Equipo Ejecutor.** Al respecto debe señalarse que el proyecto deberá contar con un equipo ejecutor del proyecto en el que podrán involucrarse personas que pueden provenir tanto del proponente como de las empresas usuarias o ser contratadas para el proyecto, y que serán las encargadas de ejecutar las actividades de éste. El perfil, roles y responsabilidades del equipo ejecutor que realizará el total de las actividades debe ser consignado en la hoja Perfil Equipo Ejecutor.

El equipo ejecutor del proyecto deberá incluir el rol de LÍDER DEL PROYECTO de forma obligatoria (puede ser el mismo Clúster Manager sí se tiene, cumplir con el perfil mínimo establecido en los presentes términos de referencia y contar con la disponibilidad de tiempo suficiente para liderar el proyecto), de acuerdo con el siguiente perfil mínimo:

El perfil del Líder del Proyecto debe ser:

- Formación profesional y de postgrado.
- Experiencia profesional de mínimo cuatro (4) años
- Experiencia específica de mínimo (2) años relacionada con cargos de coordinación o consultoría de estrategia y/o en formulación y ejecución de proyectos.

Únicamente, para este caso (Líder del Proyecto) se deberá adjuntar la hoja de vida del candidato, autorización expresa a favor del **INNPULSA COLOMBIA** para dar tratamiento a sus datos personales en desarrollo del proyecto presentado por el proponente, copia de diploma o acta de grado, así como las certificaciones que acrediten la experiencia específica relacionada (los demás miembros del equipo ejecutor del proyecto y actividades a desarrollar son a nivel de perfil según el Perfil Equipo Ejecutor).

Dentro de las actividades a desarrollar por el Líder del proyecto se deberán incluir:

- I. **Actualización y seguimiento a la línea base del proyecto** y sus avances en las metas establecidas.

Nota: la línea base del proyecto se debe actualizar como requisito para firma de acta de inicio, para los proyectos viables, tenga en cuenta que la línea base establecida debe ser mayor a cero y podrá ser verificada por INNPULSA COLOMBIA o por la entidad que ésta designe para el seguimiento de la ejecución de los contratos.



II. Registro y/o diligenciamiento y/o actualización (depende el estado del clúster en SSME) de la información relacionada con el clúster en el Sistema de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación implementado por iNNpuls Colombia a través de la Red Clúster Colombia, y reporte anual en el Sistema.

En caso de que el proyecto sea declarado viable, para la firma del acta de inicio, el **contratista deberá presentar la hoja de vida del líder del proyecto si este es diferente al presentado en el proceso de evaluación, el cual debe cumplir con el perfil establecido en el proyecto.**

De igual manera deberá informar en forma previa y por escrito si durante la ejecución del proyecto el líder cambia, y para la aprobación de dicho cambio, el contratista deberá remitir la hoja de vida a la interventoría con un mes de antelación.

- h) **Comité Técnico Asesor.** Se recomienda establecer un Comité (sin cargo a los recursos del proyecto), que asesore en la adecuada ejecución técnica del proyecto. En la hoja de cálculo de comité técnico asesor se podrá registrar el perfil de cada uno de los miembros de dicho Comité, la periodicidad de las reuniones, así como la dinámica y lineamientos del comité.

Se sugiere que dicha estructura debe reflejar la participación de por lo menos:

- El Clúster Manager o quien haga sus veces.
- El Líder del Proyecto.
- Un (1) representante de las empresas usuarias finales.
- Un (1) representante de la Comisión Regional de Competitividad
- Un (1) representante de otras entidades de apoyo diferentes al proponente (como Alcaldías, Gobernaciones, Universidades, Centros de Desarrollo Tecnológico, Centros de Investigación, Agencias Regulatorias, Gremios, entre otros).

Nota: el comité técnico asesor es una recomendación, de no reflejarse de manera explícita en la en la hoja Comité Técnico Asesor, no se considerará causal de NO VIABILIDAD. Sin embargo, si debe presentarse como requisito para firma aprobación del acta de inicio del proyecto.

- 3) Hoja de vida del candidato a líder del proyecto con soportes.



- 4) **Estados financieros al 31 diciembre del año anterior de la presentación del proyecto** del Proponente de conformidad con lo establecido en el Decreto 2649 de 1993.
- 5) **Certificado de matrícula profesional o de la tarjeta profesional del Contador o Revisor Fiscal.** Certificado de matrícula profesional o de la tarjeta profesional del Contador o Revisor Fiscal que suscribe los estados financieros, ampliada al 150%
- 6) Comunicación del órgano competente de la entidad administrador a que autoriza la presentación del proyecto y la posterior suscripción del contrato, cuando el monto del proyecto supera las atribuciones del Representante Legal de la entidad proponente.
- 7) Certificado de existencia y representación legal o documento equivalente con vigencia no superior a un (1) mes expedido por la Cámara de Comercio correspondiente o autoridad competente.
- 8) Copia de la Cédula de ciudadanía del Representante legal, ampliada al 150%.
- 9) RUT (Registro Único Tributario)
- 10) Acta del Comité Ejecutivo de la Comisión Regional de Competitividad (sólo en caso de contarse con este documento) u otro similar que evidencie el respaldo de los actores de la región al proyecto.
- 11) **En caso de que la entidad proponente sea una Organización de Desarrollo Empresarial, anexar documentos relacionados con la experiencia del proponente.** Para acreditar los dos (2) años de experiencia exigida, el proponente deberá aportar certificaciones o documentos idóneos que contengan como mínimo la siguiente información:
 - Nombre del proyecto
 - Objeto y Alcance del proyecto
 - Fecha de inicio del proyecto
 - Fecha de terminación del proyecto
 - Valor del contrato o proyecto
 - Nombre, cargo y firma de quien expide la certificación o documento
 - Información de contacto de quien certifica.
 - Fecha de elaboración de la certificación o documento
- 12) **Garantía de seriedad de la oferta.** Garantía de seriedad de la oferta de acuerdo con lo requerido en la Parte II de los presentes Términos de Referencia y su respectivo recibo de pago.



4.3 COFINANCIACIÓN Y RECURSOS DE CONTRAPARTIDA

Para la presente convocatoria, se financiarán las actividades necesarias para el desarrollo del proyecto de innovación, teniendo en cuenta los siguientes requisitos y restricciones.

Ítem	Medio de financiación	Nota
Equipo ejecutor externo al proponente	Cofinanciación y/o contrapartida en efectivo	Únicamente serán cofinanciados los sueldos del equipo ejecutor técnicos, profesionales o servicios de consultoría y/o asistencia técnica de personas naturales o jurídicas externas al proponente, vinculadas al proyecto bajo modalidad de prestación de servicios y contratados exclusivamente para el desarrollo del proyecto.
		Cuando las empresas usuarias finales, en su calidad de personas jurídicas, hagan parte del equipo ejecutor del proyecto, las actividades ejecutadas por las mismas en el marco del proyecto deberán corresponder a aportes de contrapartida en efectivo según corresponda.
Consultoría y formación	Cofinanciación y/o contrapartida en efectivo	Formación técnica especializada relacionada con temas afines al proyecto, cuya duración sea inferior a 180 días, ofrecida por entidades o personas expertas. Incluye diplomados y cursos especializados, talleres, seminarios, entre otros. Esta formación se debe realizar dentro del plazo del contrato de cofinanciación que se celebre con ocasión de la presente convocatoria
		Pago de honorarios por consultoría técnica especializada. Este ítem no aplica para actividades relacionadas con los procesos de certificación de calidad.
Honorarios de Asistencia técnica para certificaciones y registros	Contrapartida en efectivo	Pago de honorarios, registros, permisos, acceso a certificaciones y otro tipo de requisitos habilitantes para acceder a nuevos mercados tales como: ASME, UL, Global GAP, ISO 22000, HACCP, Comercio Justo, Certificación Orgánica de la Unión Europea, RSPO, Certificación de buenas prácticas en acuicultura, UTZ, Certificación de textiles



		<p>inteligentes, Mexican Shoes Quality, INVIMA, FDA, INS, registros ICA, otras certificaciones ISO, BPM, HACC, entre otras.</p> <p>El proyecto debe evidenciar que los procesos de certificación de normas constituyen un medio para el logro del objetivo del proyecto y que no son el objetivo en sí mismos</p> <p>Se aceptará como CONTRAPARTIDA siempre y cuando las empresas usuarias finales que pretendan certificarse obtengan la certificación durante el plazo de ejecución del contrato y los requerimientos de inversión y adecuaciones de infraestructura para la implementación de las diferentes normas estén garantizados desde la formulación del proyecto.</p> <p>Este ítem debe justificarse en el proyecto, indicando los mercados, clientes, productos y servicios a los que se llegará con la certificación solicitada, y cuantas de las empresas usuarias finales serán beneficiaras de dichas certificaciones.</p>
Propiedad Intelectual	Cofinanciación y/o contrapartida en efectivo	Trámites y registros de propiedad Intelectual tales como redacción de documentos de solicitud de protección de propiedad intelectual, pago de tasas de protección a nivel nacional o internacional, pago de tasas de mantenimiento de solicitudes de protección a nivel nacional o internacional (aplica para registro de obtentor de variedades vegetales, así como para todo tipo de protección de la propiedad intelectual).
Transferencia vía Licenciamiento de Tecnologías	Cofinanciación y/o contrapartida en efectivo	Pago de costos por licenciamiento de una tecnología que sea entregada a las empresas usuarias finales. <u>La licencia no podrá superar la fecha de culminación</u> de la ejecución del proyecto. <u>Adicionalmente, las licencias no podrán entregarse de forma exclusiva a ninguna de las empresas del clúster.</u>
Equipo ejecutor interno	Contrapartida en efectivo	En caso de incluir personal que hace parte de la nómina del proponente o esté contratado por prestación de servicios, este monto deberá ser calculado en relación con el tiempo de dedicación al proyecto y deberá ser financiado únicamente con recursos de contrapartida.



		<p>Cuando las empresas usuarias finales, en su calidad de personas jurídicas, hagan parte del equipo ejecutor del proyecto, y ejecuten actividades en el marco del proyecto</p>
<p>Servicios, materiales e insumos necesarios para los procesos de Innovación</p>	<p>Cofinanciación y/o contrapartida en efectivo</p>	<p>Incluye el desarrollo de prototipos, así como acceso a bases de datos e informes especializados. <u>No incluye equipos de oficina, ni construcción de infraestructura.</u></p>
		<p>Pago de servicios de laboratorio incluidos ensayos y pruebas de producto, de control de calidad y metrología que se adelanten en el país o en el exterior para el desarrollo de los productos y/o servicios relacionados con el objeto del proyecto.</p>
<p>Compra o arrendamiento de maquinaria y equipos necesarios para los procesos de Innovación</p>	<p>Cofinanciación y/o contrapartida en efectivo</p>	<p>Los costos relacionados con actividades desarrollo de prototipos y/o bienes relacionados con la generación de bienes club (ver definiciones), con cargo a recursos de cofinanciación, NO podrán ser superiores al 40% del valor total de cofinanciación. No incluye equipos de oficina, ni construcción de infraestructura. <u>La maquinaria y el equipo que se adquieren para el proyecto deben ser asegurados.</u></p>
		<p>En caso de arrendamiento o leasing, no se reconocerán cánones causados con anterioridad a la fecha de suscripción del contrato de cofinanciación ni con posterioridad a la fecha de suscripción del contrato de cofinanciación.</p>



		El proponente es quien compra o adquiere todos los bienes y/o servicios del proyecto al ser el administrador de los recursos, y deberá definir en el transcurso del proyecto (pero previo a la ejecución de las actividades relacionadas con la compra o alquiler de maquinaria y equipos necesarios para los procesos de Innovación) cómo será la propiedad y transferencia a los Usuarios Finales de los bienes que adquiera o la administración de estos, esto debe ser aprobado por la UNIDAD.
Marketing y gestión comercial	Cofinanciación y/o contrapartida en efectivo	<p>Son los gastos relacionados exclusivamente para la promoción y comercialización de los productos y/o servicios que tengan relación con el objeto del proyecto con cargo a recursos de cofinanciación. Dentro de estos gastos se puede contemplar:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pruebas o testeo ante clientes finales de productos o servicios diversificados y/o sofisticados. - Pago de inscripción a Ruedas de negocio, ferias o eventos comerciales o de negocios. - Acceso a bases de datos e informes especializados. - Pago de inscripción a Misiones tecnológicas especializadas nacionales e internacionales. - Pago de alquiler de stands o vitrinas comerciales. - Tiquetes y hospedaje para viajes nacionales o internacionales, siempre que estos estén relacionados con el desarrollo del proyecto. Aplica sólo para cubrir los gastos de personas que hagan parte de la entidad proponente y de las empresas usuarias finales del proyecto.
Gastos transversales	Contrapartida en efectivo	<p>Incluye los gastos relacionados con:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los gastos de legalización del contrato de cofinanciación



		<ul style="list-style-type: none"> - El Impuesto al Valor Agregado IVA generado por la adquisición que haga el ejecutor de bienes o servicios adquiridos con cargo a la ejecución del proyecto - El impuesto a las transacciones financieras del cuatro por mil (4 por mil) que se cause por virtud del uso de los recursos entregados en cofinanciación, - Gastos relacionados con póliza y/o seguro para maquinaria y equipo y gastos de transferencia de propiedad a beneficiarios - Otros gastos de impuestos derivados del manejo de los recursos aportados por INNPULSA COLOMBIA, Estos gastos únicamente deberán ser financiados con recursos de contrapartida y en tal sentido, se deberá presupuestar en EL ANEXO 2 FORMATO EN EXCEL PARA LA PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.
Pago de Hosting y Dominio de páginas web.	Contrapartida en efectivo	Costo de pagos de hosting y dominio de páginas web para la ejecución del proyecto, no se reconocerán cánones causados con anterioridad a la fecha de suscripción del contrato de cofinanciación ni con posterioridad a la fecha de suscripción del contrato de cofinanciación.
Gastos logísticos y de publicidad.	Contrapartida en efectivo	Gastos para el desarrollo y participación en actividades relacionadas con el objeto de la presente convocatoria, ejemplo: alimentación, honorarios para el desarrollo de material de difusión y publicidad de productos y servicios, en medios físicos y/o digitales para la participación en eventos relacionados con el proyecto.
Adecuaciones físicas requeridas para el desarrollo de actividades relacionadas con el objeto de la presente convocatoria	Contrapartida en efectivo y especie	Los costos relacionados con actividades que incluyen adecuaciones de infraestructura necesarias para el aumento de la capacidad productiva del producto requeridas para el desarrollo de actividades del proyecto



Instalaciones físicas, Maquinaria y equipos disponibles con fecha previa al inicio de la ejecución del proyecto	Contrapartida especie	Que sean necesarios para el cumplimiento del objeto de la presente convocatoria.
--	------------------------------	--

4.4 ITEMS NO COFINANCIABLES NI DE CONTRAPARTIDA

INNPULSA COLOMBIA no cofinanciará ninguna actividad o costo asociado a las siguientes, ni tampoco podrán ser incluidas como contrapartida:

1. Estudios y/o diagnósticos de mercado.
2. Estudios de aprobación de crédito o asesoría para diligenciar solicitudes de crédito.
3. Realización de estudios y ejercicios de prospectiva tecnológica e industrial.
4. Realización de estudios sectoriales.
5. Estudios y capacitaciones que no estén asociados con el desarrollo del proyecto.
6. Poblamiento de bases de datos.
7. Estudios de caracterización de cadenas productivas.
8. Investigación básica, pura o fundamental.
9. Publicaciones con fines comerciales como manuales, libros, etc.
10. Publicaciones de promoción institucional y/o académicas.
11. Servicios públicos y personal administrativo.
12. Pago de pasivos (capital e intereses), pago de dividendos y aumento del capital social de la empresa.
13. Adquisición de materia prima, maquinaria y equipo no determinantes para la ejecución del proyecto
14. Adquisición de equipos de cómputo, muebles y enseres, terrenos, dotación, vehículos
15. Construcciones y edificios.
16. Inversiones en bienes de capital no determinantes para el Proyecto.
17. Inversiones en otras empresas y en plantas de producción.
18. Compra de acciones, de bonos, de derechos de empresas y de otros valores mobiliarios.
19. Instalaciones llave en mano.
20. Adecuaciones o reparaciones físicas o locativas no determinantes para el Proyecto.
21. Subsidios de subsistencia o “salarios” para el empresario y sus empleados.
22. Gastos de administración del programa o proyecto, *overhead* o comisión alguna.
23. Gastos de transporte, viáticos y manutención de los consultores contratados para el desarrollo del proyecto, a nivel nacional e internacional.



24. Capacitación a consultores del proyecto
25. Trámites y desplazamientos asociados a la gestión para la obtención de Visas.
26. Papelería y material de oficina.
27. No se cofinanciará ninguna actividad propuesta que corresponda a actividades desarrolladas anteriormente con recursos de cofinanciación entregados dentro de convocatorias realizadas por el Fondo de Modernización e Innovación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y/o de La Unidad de Desarrollo e Innovación y que hayan beneficiado a las empresas (usuarios finales ni proponentes) de la presente convocatoria.

4.5 CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

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

ACTIVIDAD	FECHA	LUGAR
Apertura de la convocatoria y Publicación Términos de referencia	21 de mayo del 2019	Página web www.innpulsacolombia.com
Formulación de inquietudes	Desde la apertura hasta el 28 de junio de 2019	Correo electrónico info@innpulsacolombia.com (dirigido a la iNNpuls, indicando en el asunto el nombre y número de la convocatoria)
Respuestas a inquietudes	Del 31 de mayo al 5 de julio 2019	Página web www.innpulsacolombia.com documento titulado “Preguntas frecuentes”. Será responsabilidad de los interesados consultar de forma periódica las respuestas a las preguntas formuladas.
Radicación de la postulación y proyecto	Desde la apertura hasta el 22 de julio 2019 hasta las 11:00:00 PM	Postulación a la dirección de correo electrónico info@innpulsacolombia.com, indicando en el asunto, el nombre de la convocatoria. iNNovaClúster

Cualquier información correspondiente a la etapa de viabilidad será notificada a los proponentes vía correo electrónico, en la dirección que indiquen en la postulación.



NOTA: INNPULSA podrá adicionar recursos a esta convocatoria en cualquier momento, con el objetivo de mantener un instrumento constante para la cofinanciación de proyectos de innovación que permitan el fortalecimiento de los clústeres. Por lo tanto, iNNovaClúster es una convocatoria de ventanilla abierta donde iNNpuls establecerá diferentes periodos de radicación de propuestas, el cronograma mencionado en este numeral corresponde a la primera fecha de cierre de recepción de propuestas.

Las modificaciones al cronograma para la recepción de nuevos proyectos serán realizadas mediante adenda y publicado en la página web.

4.6 RESPUESTA DE PREGUNTAS

INNPULSA COLOMBIA, conforme al calendario establecido en los presentes términos de referencia, publicará en su página web www.innpulsacolombia.com las respuestas a las inquietudes formuladas por los Proponentes en un documento titulado “Preguntas frecuentes”. Será responsabilidad de los interesados consultar de forma periódica las respuestas a las preguntas formuladas.

4.7 RECHAZO DE PROYECTOS

Se rechazarán Los proyectos en los que se presente al menos una de las siguientes situaciones:

- a) Cuando el proponente no cumpla con las condiciones establecidas en la presente convocatoria.
- b) El proponente no cumpla con los requisitos definidos en los presentes términos de referencia.
- c) El proponente no aporte TODA la documentación requerida en el presente documento o en sus anexos y/o que solicite **INNPULSA COLOMBIA** antes de la adjudicación de la presente Convocatoria.
- d) Se haya presentado el proyecto en forma subordinada al cumplimiento de cualquier condición.
- e) Se incluya información que no sea veraz.
- f) Cuando la postulación o proyecto sea radicada de forma extemporánea.
- g) Cuando se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.
- h) Como requisito al proceso de evaluación, **INNPULSA COLOMBIA** adelantará la consulta de control previo de LAFT (Lavado de Activos / Financiación de Terrorismo) y centrales de riesgo de los proponentes. Si el proponente se encuentra reportado en alguna de las listas de consulta de FIDUCOLDEX, el proyecto se considera rechazada inmediatamente.
- i) Así mismo, en cumplimiento del artículo 60 de la Ley 610 de 1999, **INNPULSA COLOMBIA** realizará consulta del proponente en el Boletín de Responsables Fiscales de la Contraloría General, y en caso de que éste se encuentre reportado se rechazará el proyecto de forma inmediata.



- j) Si el proponente ha sido condenado por delitos contra la Administración Pública, estafa y abuso de confianza que recaigan sobre los bienes del Estado, utilización indebida de información privilegiada, lavado de activos y soborno transnacional.
- k) Si se presentan durante el proceso de radicación de proyectos o la evaluación reclamaciones por derechos de autor en todo o parte, sobre las metodologías implementadas.
- l) Cuando no se atienda la solicitud de aclaración del proyecto, dentro del plazo fijado para ello.

4.8 IMPOSIBILIDAD DE ASIGNAR LOS RECURSOS SOLICITADOS

En caso de que los recursos dispuestos para la ejecución de la presente convocatoria sean insuficientes para atender todas los proyectos declaradas viables, los proyectos a las que no se les hubieran entregado recursos de cofinanciación por agotamiento de los mismos podrán volverse a presentar a una nueva edición de la convocatoria, en caso de que se lleve a cabo, caso en el cual se tendrán como un nuevo proyecto debiendo cumplir con todos los requisitos establecidos en la convocatoria respectiva.

4.9 DECLARATORIA DE DESIERTA

La convocatoria se declarará desierta en los siguientes casos:

- Cuando ninguna de los proyectos evaluadas cumpla con los requisitos exigidos en los términos de referencia.
- Por motivos o causas que impidan la escogencia objetiva, debidamente sustentados.
- Cuando se hubiere violado la reserva de los proyectos presentadas.
- Cuando no se presente ningún proyecto.
- Cuando ninguna de los proyectos presentadas hubiera cumplido el puntaje mínimo requerido.

5. ASIGNACIÓN DE RECURSOS, VINCULACIÓN Y CONTRATACIÓN

5.1 PROCESO DE ASIGNACIÓN DE RECURSOS

Los recursos de cofinanciación serán entregados a los proponentes a quienes se determinó una vez surtido el proceso de evaluación, su proyecto fue declarada VIABLE, atendiendo el orden de puntaje obtenido en la evaluación de viabilidad, iniciando con el proyecto de mayor puntaje y las siguientes hasta agotar los recursos siempre que haya presentado los documentos requeridos y oportunamente para realizar el proceso de vinculación y contratación que dicho concepto haya resultado favorable.

Los recursos de cofinanciación aprobados de aquel que haya obtenido el puntaje requerido en la evaluación de viabilidad, que no presente los documentos establecidos en



el proceso de vinculación o que por alguna circunstancia no tenga concepto favorable de vinculación, serán reasignados a los proyectos viables que continúen en la lista de viables.

5.2 PROCESO DE VINCULACIÓN

Una vez se determine la viabilidad del proyecto, se notificará por escrito al Proponente, con el fin de entregar todos los documentos requeridos para el proceso de vinculación y contratación establecidos en el numeral 5.6. de la parte I de esta invitación, atendiendo el orden de puntaje obtenido en la evaluación de viabilidad, iniciando con el proyecto de mayor puntaje y las siguientes hasta agotar los recursos

Posterior a la entrega de los documentos se procederá a realizar la verificación de los mismos por parte de Innpuls o la Entidad que para este fin se designe y se programará la realización de una visita de campo por un delegado de **INNPULSA COLOMBIA**, la cual tendrá por objeto validar la vinculación del Proponente de acuerdo con el procedimiento de vinculación de clientes establecido por Fiducóldex, como requisito indispensable para proceder a la elaboración y perfeccionamiento del contrato.

En caso de negativa u omisión del Proponente para recibir la visita de campo o suscribir el contrato en los plazos previstos, es decir dentro de los siguientes quince (15) días hábiles contados a partir de la fecha de remisión del documento para su firma y demás trámites de legalización, o cualquier otra causa o circunstancia que impida al Proponente firmar el contrato, conforme a estos Términos de Referencia, **INNPULSA COLOMBIA** podrá retirar la asignación de dichos recursos.

En este caso, se hará efectiva la garantía de seriedad del proyecto señalada en los presentes términos de referencia, sin menoscabo de las acciones legales conducentes al reconocimiento de perjuicios causados y no cubiertos por el valor de la garantía.

5.3 SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

Una vez superada la fase de viabilidad y la etapa de vinculación, **INNPULSA COLOMBIA** remitirá minuta del contrato proyectada al proponente, la cual no podrá modificarse ni ajustarse, por parte del proponente.

NOTA: INNPULSA COLOMBIA, se reserva el derecho de suscribir o no el contrato derivado de la presente convocatoria, 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 proyecto.



5.4 DOCUMENTOS PARA LA VINCULACION Y CONTRATACIÓN

Si el proyecto es declarado **VIABLE**, el proponente deberá radicar **EN FÍSICO** en la fecha y hora que para tal fin establezca **INNPULSA COLOMBIA** los siguientes documentos:

- 1) Documentos de verificación conocimiento de no cliente. El proponente deberá diligenciar y presentarse íntegramente diligenciados y acompañados de los documentos allí exigidos en original los siguientes formularios:
 - FORMULARIO SOLICITUD DE VINCULACIÓN PERSONA JURÍDICA FTGRI23 Los proponentes, entendidos como las personas jurídicas y las personas naturales que la integran, serán objeto de verificación en las listas internacionales vinculantes para Colombia, de conformidad con las Circulares expedidas por la Superintendencia Financiera y el Manual SARLAFT de FIDUCOLDEX – INNPULSA COLOMBIA. (anexo 10)
 - INSCRIPCIÓN DE PROVEEDOR FTGAD15 (anexo 13).
- 2) Carta de ratificación del proyecto y aceptación de observaciones del panel evaluador, dirigida a **INNPULSA COLOMBIA**, firmada por el Representante Legal del Proponente conforme al ANEXO 6
- 3) Anexo 1 Formato para la Propuesta técnica debidamente diligenciado.
- 4) Anexo 2 Formato en Excel para presentación de proyecto debidamente diligenciado. Este documento deberá mantenerse en el formato original (.xls o xlsx) con todas las pestañas diligenciadas. Se verificará que el proyecto no tenga ninguna modificación.
- 5) Anexo 5 Certificado de contrapartida de acuerdo con formato publicado con los presentes términos, indicando expresamente que corresponden a aportes en efectivo. Firmados por el Representante Legal y el Contador o Revisor Fiscal de la entidad aportante, según sea el caso
Nota 1: Cuando los recursos de contrapartida sean aportados por terceros persona jurídica, distintos de entidades públicas, se deberá aportar certificación de origen de recursos.

Nota 2: Cuando los recursos de contrapartida en efectivo sean aportados por los Entes Territoriales (Alcaldías y Gobernaciones) u organizaciones internacionales de derecho público con funciones especializadas o de cooperación bilateral o multilateral con sede en Colombia, se debe adjuntar un certificado de Disponibilidad Presupuestal o de recursos para la ejecución del proyecto, suscrito por el ordenador del gasto o la persona facultada para ello, el cual debe especificar



el nombre del proyecto. Igualmente, se debe adjuntar el original del certificado de existencia y representación legal o documento equivalente.

- 6) Original del Acta o comunicación del órgano competente de la entidad administrador a que autoriza la presentación del proyecto y la posterior suscripción del contrato, cuando el monto del proyecto supera las atribuciones del Representante Legal de la entidad proponente.
- 7) Certificado de existencia y representación legal o documento equivalente con vigencia no superior a un (1) mes expedido por la Cámara de Comercio correspondiente o autoridad competente.
- 8) Anexo 7 certificado de conocimiento y compromiso de usuario final
- 9) Copia de la Cédula de ciudadanía del Representante legal, ampliada al 150%.
- 10) RUT (Registro Único Tributario)
- 11) Si la Entidad proponente es una fundación u organizaciones sin ánimo de lucro, deberá anexar una certificación firmada por Representante Legal y/o Revisor fiscal en el que indique cuales son los protocolos de debida diligencia para la prevención de LA/FT en la canalización u origen de los recursos o en caso de que aplique, deberán certificar que cuentan con un sistema implementado de gestión de prevención de riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo.
- 12) Certificado actualizado de pago de aportes a seguridad social y parafiscales, suscrito por el Representante Legal y el Revisor Fiscal o contador del proponente. (Anexo 12).

Nota: El proponente deberá incluir una (1) copia en medio magnético legible (CD no regrabable CD-R, DVD-R) de todos los documentos entregados en físico, en su formato original. El proponente deberá verificar que el CD pueda ser leído en cualquier equipo de cómputo.

La entrega de documentación deberá ser dirigida al presidente de **INNPULSA COLOMBIA** y radicada en la ventanilla de radicación de correspondencia, **ubicada en la Calle 28 N° 13A – 24, Piso 6° Torre B Edificio Museo del Parque de Bogotá D.C., en la Ciudad de Bogotá, en la fecha y hora establecida por innpuls.** La ventanilla de radicación de correspondencia hará constar en recibo entregado a la persona que radique el proyecto, la fecha y hora de presentación.

Los proponentes podrán remitir sus proyectos y documentos a través de servicio de correo postal o Courier, incluso los que se encuentran en la ciudad de Bogotá



Sobre el particular, se precisa que Fiducoldex actuando como vocera del P.A. **INNPULSA COLOMBIA**, no se hace responsable por la pérdida o deterioro de la documentación remitida a través de servicio de correo postal o Courier.

5.5 INCUMPLIMIENTO EN EL PERFECCIONAMIENTO Y/O SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

Si el adjudicatario no suscribe y perfecciona el contrato dentro del término requerido, FIDUCOLDEX podrá adjudicar el contrato al siguiente mejor proyecto viable calificada y se iniciará el proceso de contratación garantizando los mismos plazos, sin menoscabo de las acciones legales a que haya lugar por la suscripción del contrato.

5.6 SUSCRIPCIÓN DE CONTRATOS DE COFINANCIACIÓN Y PAGARÉ.

Previo al desarrollo de los proyectos, los proponentes suscribirán un contrato de cofinanciación con Fiducoldex, como administrador de **INNPULSA COLOMBIA** y un pagaré con carta de instrucciones en las condiciones establecidas en la parte II de los *“Términos de Referencia para la entrega de recursos de cofinanciación Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables a proyectos que tengan por objeto el fortalecimiento de los clústeres del país, a través de procesos de innovación que conlleven a la sofisticación y/o diversificación de sus productos y/o servicios incrementando las ventas de las empresas”*

5.7 SUSCRIPCIÓN DE ACTA DE INICIO

Una vez perfeccionado el contrato, se establecerá fecha para la suscripción del acta de inicio el cual es el documento mediante el cual, las partes acuerdan iniciar la ejecución de las actividades del Contrato. Con la firma del acta de inicio se establece la fecha de inicio del proyecto. Esta fecha no puede superar los dos meses después de la fecha de suscripción del contrato.

Requisitos para firmar acta de inicio:

- Aprobación por parte de **INNPULSA COLOMBIA** o de la interventoría contratada para el seguimiento del proyecto, del líder del proyecto en el caso de ser diferente al presentado en la evaluación. El cual debe cumplir mínimo con el perfil de la hoja de vida presentada en la propuesta. Para esto el contratista debe enviar la hoja de vida con sus soportes a la interventoría.
- Aprobación por parte de **INNPULSA COLOMBIA** o de la interventoría contratada para el seguimiento del proyecto, del equipo ejecutor del proyecto, en el caso de ser diferente al presentado en la evaluación, quienes deben cumplir



mínimo con el perfil presentados en la propuesta. Para esto el contratista debe enviar las hojas de vida con sus soportes a la interventoría.

- Aprobación por parte de la interventoría de la línea base actualizada de los usuarios finales del proyecto a la fecha del acta de inicio.
- Documento donde el contratista especifique como va incorporar las recomendaciones del panel evaluador en la propuesta.

En todo caso el contrato estará vigente desde el momento de su suscripción, de no cumplirse con lo aquí establecido por causas imputables al contratista, dentro de los dos (2) meses siguientes a la suscripción del mismo, se procederá a terminar anticipadamente el contrato y a liberar los recursos asignados, sin perjuicio de las acciones judiciales o administrativas a que haya lugar.

Los recursos incluidos dentro del proyecto (contrapartidas y cofinanciación) sólo podrán ser utilizados una vez se suscriba acta de inicio del contrato entre el Proponente e **INNPULSA COLOMBIA** y se inicie la ejecución de las actividades. En el caso en que el Proponente disponga de los recursos o realice actividades previas a esta fecha, no serán validados como parte de la ejecución financiera del proyecto. Se exceptúa de esta circunstancia el rubro correspondiente a legalización del contrato.

5.8 EXIMENTES DE RESPONSABILIDAD

Cuando los proponentes no cumplan con los requisitos para contratar o no reúnan las condiciones exigidas, es entendido que no adquieren ningún derecho y **INNPULSA COLOMBIA** no asume ninguna responsabilidad.

5.9 DEVOLUCIÓN DE PROYECTOS

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

5.10 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 de Referencia para la entrega de recursos de cofinanciación Adjudicar recursos de cofinanciación no**



reembolsables a proyectos que tengan por objeto el fortalecimiento de los clústeres del país, a través de procesos de innovación que conlleven a la sofisticación y/o diversificación de sus productos y/o servicios incrementando las ventas de las empresas” 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 un proyecto.

Igualmente se indica que el proyecto presentado y aprobado, 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.

AL PRESENTAR LA PROPUESTA TENGA EN CUENTA ADICIONALMENTE LOS REQUISITOS Y CONDICIONES CONTENIDOS EN LA SEGUNDA PARTE DE LOS PRESENTES TÉRMINOS DE REFERENCIA Y LOS ANEXOS.