

Creamos Oportunidades

Swisscontact es una organización pionera de vanguardia en la implementación de proyectos de desarrollo internacional. Promovemos el desarrollo inclusivo desde los ámbitos económico, social y medioambiental, con el propósito de hacer una contribución significativa a la prosperidad sostenible y generalizada de las economías emergentes y en desarrollo.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Promoción del Acceso al Financiamiento de Microempresas Ubicadas en Regiones con Bajos Niveles de Inclusión Financiera, a Través de su vinculación a Neocrédito y la Conexión con Servicios de Asistencia Técnica Financiera

Programa Colombia más Competitiva (C+C)

Información General

Lugar de ejecución	Bogotá
Fecha estimada de inicio	22.03.2024
Fecha estimada de terminación	31.10.2024
Duración del contrato	7,3 meses
Tipo de contratación	Contrato de prestación de servicios
Valor estimado del contrato	Presupuesto estimado de CHF 106.000 Exentos de IVA
Proyecto/Programa	Colombia + Competitiva
Código presupuestal	42010001 Mecanismos de reformas de políticas componente 1 Fase II de C+C

¿Quién es Swisscontact?

Somos una organización pionera de vanguardia en la implementación de proyectos de desarrollo internacional. Promovemos el desarrollo inclusivo desde los ámbitos económico, social y medioambiental, con el propósito de hacer una contribución significativa a la prosperidad sostenible y generalizada de las economías emergentes y en desarrollo.

<https://www.swisscontact.org/es>

<https://www.linkedin.com/company/swisscontact/>

¿Quién es C+C?

El programa Colombia + Competitiva es una iniciativa conjunta entre la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos suiza (SECO) y el Gobierno Nacional, que orienta sus esfuerzos a mejorar la competitividad en el país y diversificar su economía. La Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico – SWISSCONTACT es el facilitador nacional del programa.

El programa inició en Colombia en el año 2017, y se ejecutará en dos fases: Un primer mandato que abarcó una Fase inicial de 4 años 2017 - 2020; y el mandato actual de una segunda Fase de cuatro años comprendidos entre 2021 y 2024. Durante esta segunda fase, el Programa se enfocará en fomentar el crecimiento verde e inclusivo mediante un entorno empresarial propicio y políticas eficaces del sector público, así como también, en promover la competitividad y la innovación mediante cadenas de valor sostenibles que proporcionan oportunidades de empleo e ingresos.

Consideraciones /Antecedentes

Bancóldex en su rol de Banca de Desarrollo y ejecutor de la política pública, ha avanzado en acciones para que, a través del financiamiento, las empresas colombianas mejoren su productividad, con énfasis en las mipymes, implementen proyectos sostenibles y avancen en sus planes de internacionalización. Bancóldex opera principalmente como un banco de segundo piso, desembolsando recursos de crédito al sector empresarial a través de una red de 75 instituciones financieras locales, vigiladas y no vigiladas, que le permiten llegar con productos financieros al 91% de municipios del país.

Dentro de los productos innovadores del Banco se encuentra *neocrédito*, así como, nuevas iniciativas dentro del portafolio de servicios no financieros, incluyendo programas de educación financiera, disponibles en Conecta Digital y asistencia técnica para las microempresas, dentro de los que se encuentra el programa “Súmate, alístate para crecer”.

En cuanto a las características de las microempresas beneficiarias de recursos financieros y el tipo de aliados que han otorgado crédito se resalta lo siguiente:

- Microempresas beneficiadas: 77% personas naturales y 23% personas jurídicas.
- Alcance regional: El 52% de las empresas registradas están en Bogotá y 3 Departamentos (Antioquia, Valle y Cundinamarca).
- Aliados financieros: 67% bancos, 17% fundaciones, 9% fintechs y 6% cooperativas.

Se resalta que de los empresarios que tuvieron acceso a recursos financieros a través de neocrédito, el 22% accedió a crédito productivo por primera vez y que el 67% de los empresarios recibieron más de dos ofertas de aliados financieros, brindándole pluralidad de oferta a las empresas y la oportunidad de seleccionar aquella que respondiera mejor a sus necesidades y planes financieros.

Lo anterior, evidencia cómo, a través de la plataforma, se abordan varias de las barreras de acceso al crédito referenciadas al principio de este documento, especialmente aquellas asociadas con las asimetrías de información, el costo del crédito y la pertinencia de los productos.

Si bien, con neocrédito se ha podido apalancar el crecimiento de diferentes microempresas, en este período de tiempo se ha podido identificar que hay retos que persisten para los empresarios dificultando el acceso a crédito, entre ellos, las inconsistencias en la información presentada por los empresarios a las entidades financieras (14%), los niveles de

sobreendeudamiento de las empresas (29%), los reportes negativos en centrales de riesgo (32%), los bajos niveles de ingreso (17%) y la antigüedad mínima requerida para acceder a recursos financieros (8%), entre otras.

Teniendo en cuenta lo anterior, y con el objetivo de seguir escalando el alcance de la plataforma, Bancóldex ha identificado la necesidad de complementar los servicios de neocrédito con servicios no financieros para que las microempresas con necesidades de financiamiento cuenten con asistencia técnica especializada en su proceso de análisis y alistamiento financiero para la solicitud del crédito, que permitan, en la medida de lo posible, incrementar las posibilidades de acceso. A través de la asistencia técnica, no sólo se contribuye a que las empresas cuenten con acompañamiento en el alistamiento para el crédito y puedan presentar una mejor solicitud, sino que también permite fortalecer sus habilidades y contar con herramientas adicionales para su gestión financiera y la toma de decisiones.

- Súmate, alístate para crecer inició su primera fase en el mes de agosto de 2023. Este programa brinda asistencia técnica a microempresas para alistarlas financieramente y prepararlas para acceder al crédito, incluyendo la conexión con oferta de financiación disponible y pertinente a sus necesidades.

En el marco del programa, las empresas vinculadas reciben un diagnóstico de su salud financiera, acompañamiento en la estrategia financiera y conexión con fuentes de financiación, en caso de que el crédito sea la alternativa recomendada. El programa parte de la tesis que las empresas que cuentan con información financiera de su empresa actualizada y tienen identificados los planes para su crecimiento, pueden tomar mejores decisiones financieras gracias al acompañamiento, y en esa medida, incrementar las posibilidades de acceso al financiamiento.

- Conecta Digital[®] es el nuevo canal virtual que Bancóldex puso a disposición de los empresarios desde el año 2022 para que puedan acceder a diferentes servicios para el fortalecimiento de su negocio, disponible en <https://conectadigital.bancoldex.com/> y ofreciendo tres módulos a los usuarios:
 - Capacítate: cuenta con 23 cursos virtuales de acceso gratuito y herramientas de autodiagnóstico en temáticas como finanzas básicas, costeo, fijación de precios, seguros, garantías y marketing digital, entre otros.
 - Apóyate: los empresarios pueden postularse a programas de asistencia técnica o acompañamiento individual, especialmente en temas financieros.
 - Conéctate: tiene el objetivo de generar conexiones de valor a los empresarios (con otros empresarios, con proveedores de servicios o aliados). Es el módulo más incipiente y que será fortalecido en el 2024.

Actualmente, Conecta Digital cuenta con más de 7.000 usuarios, de los cuales 600 empresarios se han certificado en al menos un curso de formación.

Teniendo en cuenta las brechas de acceso al crédito asociadas con la educación financiera, las habilidades gerenciales de los empresarios para tomar decisiones, los costos del crédito (especialmente para microempresas), las disparidades regionales y las asimetrías de información, así como, las iniciativas implementadas hasta el momento por Bancóldex; el Banco ha diseñado un programa integral con el objeto de promover el acceso al financiamiento de microempresas ubicadas en regiones con bajos niveles de inclusión financiera, a través de su vinculación a neocrédito, el fortalecimiento de los servicios ofrecidos por este canal y la conexión con servicios de asistencia técnica financiera.

Con la implementación del proyecto se acercará un producto innovador de Bancóldex como neocrédito a empresarios ubicados en regiones que aún no tienen una representación importante dentro de la plataforma. Lo que a su vez, permitirá contar con mayor información para mejorar la pertinencia y el diseño de programas de alistamiento de microempresas para acceder a crédito, incluyendo un mejor perfilamiento de los empresarios de dichas regiones y esquemas más efectivos para aquellos que presenten reportes negativos en centrales de riesgo. A la fecha, los empresarios con historial crediticio desfavorable representan el 32% de los empresarios registrados en neocrédito, por lo que resulta necesario contar con más información sobre sus condiciones financieras y validar la pertinencia de acompañarlos.

Finalmente, la información que resulte del proyecto será compartida con el Programa Banca de las Oportunidades, encargado de la promoción de la inclusión financiera en el país, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo como rector de la Política de Reindustrialización, de manera que las lecciones aprendidas sean útiles en la implementación de ésta.

Objeto

Promover el acceso a financiamiento de mipymes ubicadas en regiones (ciudades y municipios) con bajos niveles de inclusión financiera, a través de su vinculación a neocrédito, el fortalecimiento del canal con servicios complementarios y la conexión con asistencia técnica financiera virtual.

Para el desarrollo del objeto, se deben desarrollar al menos las siguientes etapas:

1. Identificación de regiones (ciudades y municipios) y empresarios.
2. Acompañamiento a empresarios en el alistamiento financiero y preparación al crédito.
3. Fortalecimiento de neocrédito a través de servicios complementarios.
4. Medición de resultados y planes de mejora.

Lugar de ejecución

La ejecución se llevará a cabo en el territorio de Colombia de acuerdo con la identificación y priorización de ciudades y municipios con bajos niveles de inclusión financiera. La oferta económica debe incluir los costos de desplazamiento del equipo consultor para los componentes a los que hubiere lugar.

Etapas y actividades

1. Etapa 1 - Identificación de regiones (ciudades y municipios) y empresarios:

La ejecución de esta etapa contempla el desarrollo de las actividades y resultados mencionados a continuación:

Actividad 1.1. Priorización de regiones (ciudades y municipios): Definir con Bancóldex las regiones priorizadas, a partir del análisis de la información de neocrédito respecto a las zonas con mayor número de empresas registradas sin solicitudes de crédito, zonas que presentan un bajo número de empresarios registrados con características similares, así como información disponible sobre inclusión financiera regional y/o áreas de intervención de SECO, entre otros aspectos que se definan.

Actividad 1.2. Sesiones de sensibilización y registro de empresas en neocrédito: Realizar sesiones de formación en educación financiera en las ciudades y municipios previamente identificados, que permita compartir con los empresarios de las regiones priorizadas, conceptos básicos que deriven en los beneficios y valores agregados que puede brindar neocrédito.

Adicionalmente, complementando la sesión de formación, se deben realizar espacios de socialización sobre el funcionamiento de la plataforma neocrédito, conceptos básicos de seguridad en navegación de plataformas web, y acompañamiento a los empresarios participantes en el proceso de registro en la plataforma para proceder con el cargue de documentos que ésta solicita para conocer si son o no sujetos de crédito.

Para el desarrollo de esta actividad se debe contemplar el proceso de invitación respectiva para socializar a los empresarios el lugar y el día de cada una de las sesiones, incluyendo las actividades requeridas en materia de comunicación y sensibilización.

Actividad 1.3. Análisis de la información de las empresas: Identificar y analizar el nivel de avance de las empresas participantes de la actividad anterior, la calidad de información financiera que tienen, así como las necesidades financieras de éstas, realizando un perfilamiento inicial de las potenciales empresas beneficiarias de la siguiente etapa.

1.1. Indicadores y metas de la etapa 1:

La ejecución de la etapa 1 debe permitir el cumplimiento de los siguientes indicadores:

INDICADOR	META
Número de empresarios sensibilizados en los beneficios de neocrédito en las ciudades y municipios definidas.	600
Número de empresarios registrados en la plataforma de las regiones (ciudades y municipios) priorizados, interesados en acceder a crédito.	420
Número de empresas de mujeres registradas en la plataforma de las regiones (ciudades y municipios) priorizados, interesados en acceder a crédito.	Se debe realizar la medición de este indicador
Número y monto de desembolsos generados en las regiones (ciudades y municipios) priorizados.	Se debe realizar la medición de este indicador
Documento con el análisis de la información de las empresas registradas.	1

2. Etapa 2 – Acompañamiento a empresas en el alistamiento financiero y preparación al crédito

En las ciudades y municipios priorizados en la etapa anterior, por lo menos 300 micro y pequeñas empresas, deben recibir servicios de asistencia técnica virtual en el alistamiento financiero y preparación al crédito, con la realización de las siguientes actividades:

Actividad 2.1. Diagnóstico de la salud financiera: Realizar mejoras a la herramienta de diagnóstico con la que cuenta Bancóldex, solicitando información cualitativa y cuantitativa, y aplicarla a las empresas beneficiarias de esta etapa para perfilarlas e identificar la situación financiera actual de cada empresa.

El diagnóstico deberá arrojar información:

- Del perfil de crecimiento del empresario,
- Los mecanismos empleados para llevar la contabilidad de la empresa,

- La gestión de ingresos y egresos,
- El nivel de endeudamiento,
- La documentación disponible por el empresario para una eventual solicitud de crédito,
- entre otras variables que se definan.

Finalizando la actividad se deberá contar con información agregada de las empresas que permita su perfilamiento y la identificación de los retos más relevantes a los que se enfrentarían las empresas al momento de solicitar un crédito. A su vez, debe incluir indicadores cuantitativos que evidencien el comportamiento financiero actual de la empresa.

La ejecución de esta actividad debe contemplar la apertura de una convocatoria que permita seleccionar las 300 empresas beneficiarias de esta etapa, la cual debe estar acompañada de los esfuerzos de comunicación y sensibilización pertinentes.

Actividad 2.2. Acompañamiento financiero: Desarrollar y ejecutar un plan de acompañamiento a cada empresa que permita mejorar sus habilidades financieras, alistarla financieramente y prepararla para realizar una solicitud de crédito (cuando aplique), de acuerdo con la información de la actividad anterior.

El acompañamiento a cada empresa debe integrar, como mínimo, el desarrollo del presupuesto de cada una de las empresas y la planeación financiera de éstas para un período de al menos 5 años. En el proceso de asistencia técnica, se deben transferir conocimientos a las empresas de los conceptos financieros básicos para que estas puedan seguir implementándolos luego del acompañamiento recibido. A su vez, se debe contemplar el fortalecimiento o implementación en el acompañamiento de herramientas de autogestión para que las empresas puedan utilizarlas en la operación de sus negocios.

El resultado del análisis realizado en esta actividad debe definir si la empresa requiere acceder a recursos financieros vía deuda para potencializar su crecimiento y así plasmar en el modelo financiero, el impacto que éste tendría en el flujo de caja u otras implicaciones en las finanzas del negocio.

En caso de que se identifique que las empresas cuentan con registros negativos en centrales de riesgo, el acompañamiento deberá identificar a qué corresponde el reporte y orientarse hacia la cultura de pago, incluyendo recomendaciones para subsanar la situación de acuerdo con la normatividad vigente, además de apoyarlo a mejorar su planeación financiera.

Finalizando esta etapa se debe contar con un informe por empresa que consolide el análisis realizado, los conceptos financieros trabajados con cada una, las proyecciones formuladas, incluyendo el flujo de caja con el impacto del crédito planteado (cuando aplique), además de otros aspectos que se definan. Así mismo, se debe elaborar un documento que consolide la caracterización de las empresas que presentan malos hábitos de pago y las recomendaciones sugeridas para su atención.

Actividad 2.3. Conexión con alternativas de financiamiento: Apoyar, a aquellas empresas que luego de la actividad anterior concluyan que requieren y es viable una solicitud de crédito para potenciar su crecimiento, en la recolección de la información adicional que solicita neocrédito para avanzar y realizar una solicitud de crédito en la plataforma. Si se identifican otras ofertas de crédito diferentes a neocrédito, se debe analizar la alternativa de incluirlas dentro de las posibilidades de financiamiento para dejarlas a disposición de los empresarios.

En este proceso se debe compartir con las empresas conceptos técnicos de garantía y seguros, teniendo en cuenta la alta probabilidad de que los financiadores soliciten estos instrumentos para aprobar la solicitud de crédito.

Finalizando la etapa, se debe consolidar la información de las solicitudes de crédito realizadas, así como, de las condiciones esperadas de crédito que sean viables para las empresas.

2.1. Indicadores y metas de la etapa 2

La ejecución de la etapa 2 debe permitir el cumplimiento de los siguientes indicadores:

INDICADOR	META
Número de empresas con diagnóstico en salud financiera.	400
Número de empresas con acompañamiento financiero.	300
Número de empresas de mujeres con acompañamiento financiero.	Se debe realizar la medición de este indicador
Porcentaje de empresas con solicitudes de crédito aprobadas en neocrédito respecto al total de acompañadas.	Se debe realizar la medición de este indicador
Porcentaje de empresas de mujeres con solicitudes de crédito aprobadas en neocrédito respecto al total de empresas acompañadas.	Se debe realizar la medición de este indicador

3. Etapa 3 – Servicios complementarios para fortalecer neocrédito

Actividad 3.1. Diseño de propuesta de comunidad digital de empresarios: Elaboración de una propuesta de comunidad digital de empresarios, especialmente para los registrados en neocrédito. La propuesta deberá incluir un análisis de buenas prácticas y experiencias de comunidades digitales empresariales, analizando la viabilidad de la creación de una comunidad de empresarios de neocrédito como parte del módulo de conexiones de Conecta Digital®. Parte de esta actividad es la definición de un Plan de Acción de corto y mediano plazo, estableciendo el presupuesto estimado para la implementación de la comunidad digital, incluyendo las actividades/servicios iniciales que se deben brindar a los empresarios para generar conexiones de valor.

3.1.1 Indicadores y metas de la etapa 3

La ejecución de la etapa 3 debe permitir el cumplimiento de los siguientes indicadores. Esta etapa es transversal a las etapas 1 y 2:

INDICADOR	META
Servicios complementarios diseñados (comunidad digital) con énfasis en neocrédito.	1

4. Etapa 4 – Medición de resultados y planes de mejora

Con la información de las etapas 1 y 2, se deben recopilar los resultados del programa para brindar conclusiones sobre: (i) los retos por región frente a la vinculación a neocrédito, (ii) el perfilamiento/tipología de empresas con acceso y sin acceso al crédito, (iii) la pertinencia del acompañamiento para promover el acceso al financiamiento de empresas, y (iv) una primera aproximación a una medición de un indicador de bienestar financiero que contemple dentro de sus variables la inclusión y equidad de género.

A su vez, se debe contar con información frente a la pertinencia de apoyar a empresarios que cuentan con registros negativos en centrales de riesgo con posibles acciones a implementar para superar las dificultades enfrentadas por los empresarios para que, en el futuro, puedan acceder a recursos financieros.

La ejecución de esta etapa considera la ejecución de las siguientes actividades:

Actividad 3.1. Resultados solicitudes de crédito: Realizar seguimiento a las solicitudes de crédito enviadas para obtener los resultados de éstas. En el caso de que sean aprobadas, analizar las condiciones financieras ofrecidas por los aliados financieros y las aceptadas por los empresarios en comparación con lo planeado en la etapa de acompañamiento, permitiendo evidenciar contrastes y similitudes según el caso.

Realizar una comparación con las empresas de la etapa 1 que no recibieron acompañamiento, para identificar un posible efecto del acompañamiento de la etapa 2 sobre la aprobación de las solicitudes de crédito.

Igualmente, examinar en los casos que sea posible, las razones de no aprobación de la solicitud de crédito para explorar si dichas causas pudieran ser resueltas con el acompañamiento o si son inherentes a otros factores.

Como conclusión de esta actividad, se debe identificar si el acompañamiento realizado a las empresas es pertinente y si puede evidenciarse un efecto positivo sobre el acceso al crédito para este tipo de unidades productivas.

Actividad 3.2. Perfilamiento de las empresas: Elaborar un perfilamiento de las empresas beneficiarias del programa que contemple patrones y características de éstas incluyendo, en la medida de lo posible, el comportamiento de pago como insumo para fortalecer neocrédito y las acciones de atención de empresas a nivel nacional. El perfilamiento realizado deberá evidenciar el comportamiento de empresas de mujeres como un componente complementario.

Actividad 3.3. Recomendaciones y Plan de atención para empresas con mal hábito de pago: Recomendar acciones a implementar para superar las dificultades enfrentadas por los empresarios con reportes negativos para que, en el futuro puedan acceder a recursos financieros. Para ello, se debe tener en cuenta la información de la etapa 2, particularmente el perfilamiento de las empresas, la identificación del tipo de reportes generados, la viabilidad de subsanación en un período corto de tiempo, el nivel de conocimiento de los empresarios frente a las implicaciones de un mal hábito de pago y otras características relevantes.

Al finalizar la actividad se debe generar un documento con carácter de bien público con acceso a diferentes actores interesados en él.

Actividad 3.4. – Indicador de bienestar financiero: Diseñar una aproximación de indicador de bienestar financiero compuesto por diferentes variables, que permita concluir o identificar si un empresario puede cubrir plenamente sus obligaciones financieras actuales, si se siente seguro de su futuro financiero, toma decisiones financieras que permitan disfrutar de los ambientes personales y empresariales, entre otros¹.

Actividad 3.5. – Comunicación de resultado: Desarrollar un evento de cierre con la socialización de los resultados y avances del proyecto con los aliados estratégicos identificados entre Bancóldex y SECO, incluyendo a los aliados de neocrédito u otras entidades que se definan.

4.1. Indicadores y metas de la etapa 3:

La ejecución de la etapa 3 debe permitir el cumplimiento de los siguientes indicadores:

INDICADOR	META
Número de solicitudes de crédito tramitadas a través de neocrédito.	50
Documento con el perfilamiento de las empresas vinculadas.	1

¹ Basado en la Escala de Bienestar Financiero de la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor de los Estados Unidos (CFPB, siglas en inglés). Sin embargo, el consultor puede presentar otra propuesta con su debida justificación.

Informe con las principales conclusiones sobre la asistencia técnica virtual brindada, incluyendo recomendaciones frente a su pertinencia para el acceso al crédito.	1
Documento con recomendaciones y plan de acción propuesto para empresas con mal hábito de pago.	1
Diseño de un Indicador compuesto de bienestar financiero para empresarios.	1
Evento de cierre de resultados y avances del proyecto.	1

Entregables

A continuación, se detallan los entregables para cada etapa, los cuales deben incluir la medición de los indicadores referenciados previamente:

REF	DESCRIPCIÓN DEL ENTREGABLE
A.1.1	E.1 Matriz con variables de priorización de regiones y regiones priorizadas a partir de éstas.
A.1.2	E.1 Presentación contenidos de educación financiera para jornadas de neocrédito. E.2 Evidencia sesiones neocrédito: Base de datos de asistentes con información de contacto de la empresa u otras variables definidas con Bancóldex, reportes gráficos -incluyendo permisos firmados de uso de imágenes-, informe de las jornadas, entre otros. E.3 Empresarios registrados: Base de datos de empresarios registrados a neocrédito con el valor de la solicitud de crédito realizada (cuando aplique).
A.1.3	E.1 Informe que detalle el perfilamiento de las empresas incluyendo como mínimo el nivel y calidad de la información disponible y las necesidades financieras.
A.2.2	E.1 Informe que describa los resultados agregados del diagnóstico realizado a las empresas, incluyendo las principales conclusiones sobre su perfil y salud financiera. E.2 Plan de acompañamiento a las empresas que pasen a esta actividad, que incluya el desarrollo del presupuesto, la planeación financiera de al menos 5 años y el análisis de necesidades de financiamiento, entre otros aspectos que se definan. E.3 Herramienta (s) de autogestión fortalecida (s) o desarrollada (s) para uso de las empresas en la operación de sus negocios. E.4 Documento con los contenidos financieros que se transferirán a las empresas para la apropiación de su plan de acompañamiento. E.5 Informe por empresa que incluya como mínimo: la descripción del acompañamiento realizado, los conceptos financieros trabajados, el presupuesto realizado, las proyecciones formuladas, incluyendo el flujo de caja con el impacto del crédito planteado (cuando aplique). E.6 Documento que consolide una caracterización de las empresas que presentan malos hábitos de pago y las recomendaciones preliminares sugeridas para su atención.

A.2.3	E.1 Informe de las solicitudes de crédito realizadas a través de neocrédito, incluyendo: alternativas de financiamiento propuestas y condiciones esperadas de las empresas para que el crédito sea viable, entre otros aspectos. E.2 Documento con los contenidos desarrollados en materia de garantías y seguros.
A.3.1	E.1 Propuesta de la comunidad digital para empresarios con el análisis de buenas prácticas y experiencias de comunidades digitales empresariales, y de la viabilidad de la creación de la comunidad de empresarios de neocrédito como parte del módulo de conexiones de Conecta Digital®. E.2 Plan de Acción de corto y mediano plazo, con el presupuesto estimado para la implementación de la comunidad digital y las actividades/servicios iniciales que se deben brindar a los empresarios para generar conexiones de valor.
A.4.1	E.1 Informe con análisis de resultados de solicitudes de crédito vía neocrédito que incluya, entre otros aspectos, las condiciones ofrecidas por los aliados financieros y lo solicitado por el empresario, razones de rechazo de solicitudes (cuando sea posible obtenerlas), análisis entre empresas que no contaron con el acompañamiento y las que sí, que evidencie potenciales efectos del acompañamiento en la aprobación de solicitudes de crédito.
A.4.2	E.1 Documento con el perfilamiento de las empresas vinculadas, incluyendo el comportamiento de pago.
A.4.3	E.1 Documento con recomendaciones y plan de acción propuesto para empresas con mal hábito de pago.
A.4.4	E.1 Informe que consolide las variables del indicador de bienestar financiero y la metodología de cálculo de éste.
A.4.5	E.1 Documento con evidencias del desarrollo de por lo menos un evento de transferencia de conocimiento y comunicación de resultados del proyecto.

Valor total del contrato:

El presupuesto máximo para el desarrollo del contrato corresponde a la suma de CHF 106.000 exentos de IVA. A esta cifra se le aplicarán las deducciones legales correspondientes (diligenciar anexo 2 propuesta económica).

IMPORTANTE: El contrato se llevará a cabo en pesos colombianos, utilizando la tasa de cambio vigente en la fecha de selección de la oferta. La tasa de cambio exacta será comunicada en el día de notificación de la selección. Por consiguiente, los/las proponentes deben tener en cuenta este aspecto al presentar sus propuestas, tomando las medidas adecuadas para anticipar y gestionar las variaciones cambiarias que puedan afectar el monto final en pesos colombianos. La tasa de cambio se obtendrá de la plataforma <https://www.oanda.com>. La responsabilidad de cualquier fluctuación en las tasas de cambio recae en los/las proponentes, quienes deben reflejar esta consideración en sus cálculos financieros.

El valor total la propuesta **debe incluir** los costos de desplazamiento a las zonas de intervención que se consideren necesarios para la oportuna y satisfactoria ejecución de los servicios planteados en la propuesta y por tanto serán **NO** cubiertos por SWISSCONTACT.

Forma de pago:

El valor máximo es de **CHF 106.000** exentos de IVA, pagados en 4 desembolsos que se realizarán una vez se haya recibido la totalidad de entregable a satisfacción de Swisscontact y Bancóldex, así:

No.	% VALOR COP	ENTREGABLE	Fecha probable de pago
1.	10%	Contra el recibo a satisfacción del entregable E.1 de la actividad A.1.1 y del entregable E.1 de la actividad A.1.2	Máximo al mes 2
2.	30%	Contra el recibo a satisfacción del entregable E.2 y E.3 de la actividad A.1.2, el entregable de la actividad A.1.3 y los entregables E.1, E.2, E.3, E.4 de la actividad A.2.2	Máximo al mes 5
3.	40%	Contra el recibo a satisfacción del entregable E.5 y E.6 de la actividad A.2.2	Máximo al mes 7
4.	20%	Contra el recibo a satisfacción de los entregables restantes.	Al finalizar la consultoría.

Proceso de selección:

La selección se realizará mediante convocatoria abierta de acuerdo con las fechas establecidas en el siguiente cronograma:

No.	Procedimiento	Fecha
1.	Apertura de la convocatoria	16 de febrero de 2024
2.	Formulación de preguntas a los términos de referencia	Se deben enviar las dudas y solicitudes de aclaración hasta el 20 de febrero de 2024, a las 11:59 p.m. (hora colombiana), al correo convocatorias.colombia@swisscontact.org .
3.	Aclaraciones a preguntas	A más tardar 26 de febrero de 2024.
4.	Presentación de propuestas	Hasta el 10 de marzo de 2024, a las 11:59 p.m. (hora colombiana) al correo convocatorias.colombia@swisscontact.org
5.	Notificación al prestador de servicio seleccionado	Los resultados serán publicados en la página de C+C www.colombiamascompetitiva.com después del 15 de marzo de 2024

Las propuestas deberán incluir al menos (en un documento de **máximo 15 hojas sin incluir anexos**):

- Metodología de trabajo para el desarrollo de las etapas y actividades descritas en los términos de referencia, especificando los tiempos para su ejecución (cronograma). Para la etapa 2 se deberá indicar el número de sesiones individuales a recibir por cada empresa y las temáticas, de forma general, que se abordarían en cada sesión.
- Valor agregado de la propuesta entendido como número de ciudades o municipios para el desarrollo de la etapa 1 o el número de empresas con acompañamiento individual en la etapa 2.
- Experiencia de la firma (donde se identifique claramente tiempos por experiencia) (anexo 3).

- Equipo de trabajo (con descripción de perfiles y dedicación de tiempo) (diligenciar anexo 3).
- Propuesta económica (diligenciar anexo 2) incluyendo propuesta de fechas de entregables. Los presupuestos asociados deben incluir gastos de viaje necesarios para la ejecución del contrato.

Los presupuestos asociados deben incluir gastos de viaje necesarios para la ejecución del contrato, si a ello hubiere lugar.

Importante: Al remitir sus preguntas y/o propuestas, **enviar el correo con confirmación de recibido**, indicando en el Asunto **CONVOCATORIA Neocrédito** a convocatorias.colombia@swisscontact.org, en caso de no recibir confirmación por nuestra parte, por favor comunicarse vía WhatsApp al número 310 6492858 o 313 6284925. Es importante destacar que, por seguridad de nuestra plataforma de correo, aquellos correos que no cumplan con ciertos parámetros de seguridad serán enviados a cuarentena. En consecuencia, no podremos visualizar las propuestas adjuntas y estas no serán consideradas en el proceso de selección y evaluación

Criterios de evaluación:

La evaluación de las propuestas se llevará a cabo según los siguientes criterios:

No	ITEM	CALIFICACIÓN
1.	Experiencia del proponente.	15
2.	Equipo de trabajo.	25
3.	Propuesta Metodológica y cronograma propuesto con hitos y fechas respectivas.	35
4.	Valor agregado.	10
5.	Propuesta económica.	15
	Puntaje Total	100

Experiencia del proponente y equipo de trabajo:

PROPONENTE:

Los proponentes deberán contar y demostrar una experiencia mínima de 7 años en trabajo consultivo para el desarrollo empresarial, preferiblemente enfocado en mipymes y en temáticas financieras. Para poder ser considerados en la convocatoria los proponentes deben cumplir con los siguientes requisitos:

- a. Ser persona jurídica de nacionalidad colombiana con capacidad para obligarse, presentar oferta para la presente invitación y suscribir el contrato en caso de que resultase adjudicatario.
- b. El proponente debe acreditar por medio del Certificado de Existencia y Representación legal o documento equivalente, cuya vigencia no exceda de sesenta (60) días calendario desde su expedición a la presentación de la propuesta, que, su objeto social está directamente relacionado con el objeto de esta invitación.
- c. El proponente persona jurídica deberá contar con un mínimo de siete (7) años de existencia a la fecha de presentación de la propuesta, lo cual se verificará contra el Certificado de Existencia y Representación Legal.
- d. Para proponente persona jurídica, la duración de la sociedad será contada a partir de la fecha de cierre del plazo de la presente Invitación.
- e. La propuesta que presente el proponente tendrá un periodo de validez de seis (6) meses, contados a partir de la fecha de cierre de la convocatoria.

EQUIPO TRABAJO:

Para cada uno de los roles y perfiles del equipo de trabajo se deberá enviar los diplomas o actas de grado, acompañado de las hojas de vida con sus soportes. Requiriendo como mínimo un equipo de profesionales con los roles y perfiles descritos a continuación:

Director(a) de proyecto: De dedicación exclusiva al proyecto.

- Formación: Deseable con pregrado en administración, economía, ingeniería industrial, y/o carreras similares. Deseable con postgrado en gerencia de proyectos, finanzas, administración, o similares.
- Experiencia: Al menos siete (7) años de experiencia en la implementación de programas, proyectos o consultorías de fortalecimiento empresarial.

Apoyo administrativo: la cantidad de profesionales deberá ser indicada por el proponente de acuerdo con la capacidad de atención en cada una de las etapas y al número de empresas indicadas en la propuesta.

- Formación: Estudios técnicos o pregrado en carreras administrativas, de negocio y/o afines.
- Experiencia: Al menos tres (3) años de experiencia en el manejo logístico y administrativo de diferentes programas o proyectos de desarrollo empresarial.

Expertos financieros: la cantidad de expertos deberá ser indicada por el proponente de acuerdo con la capacidad de atención al número de empresas indicadas en la propuesta.

- Formación: Con pregrado en administración, economía, ingeniería industrial y/o carreras similares. Con postgrado en finanzas, economía o administración o similares.
- Experiencia: Al menos cuatro (4) años de experiencia en trabajo consultivo o de acompañamiento empresarial con enfoque financiero.

Experto comunidades digitales: la cantidad de expertos deberá ser indicada por el proponente de acuerdo con el tiempo y profundidad de la propuesta a desarrollar.

- Formación: Con pregrado en comunicación, marketing, relaciones públicas o áreas afines. Deseable con estudios en gestión de comunidades o aprendizaje online, o en tecnología educativa o plataformas digitales.
- Experiencia: Al menos tres (3) años de experiencia en trabajo de gestión de comunidades online, o creación de contenido enfocado en el segmento empresarial o marketing digital. Deseable experiencia en la creación y gestión de comunidades online.

Nota: los perfiles mencionados describen al equipo mínimo deseado, el proponente podrá incluir perfiles adicionales que generen valores agregados claros a la propuesta.

Cronograma de ejecución:

El plazo máximo para la ejecución es hasta el **31 de octubre de 2024**. Sin embargo, el proponente es libre de plantear un cronograma de ejecución en un tiempo menor siempre y cuando se cumpla con los objetivos de los presentes términos de referencia. **El proponente deberá indicar en el cronograma los hitos relevantes y los tiempos y fechas de las tareas a realizar, sus entregables y resultados.**

Metodología de trabajo:

Las/los proponentes deberán indicar el alcance de su propuesta, resultados e impactos esperados y **valores agregados**. La metodología deberá establecer todas las actividades que, desde el punto de vista técnico, se estimen necesarios

para la implementación de la propuesta. Se evaluará la pertinencia y coherencia de la propuesta metodológica prevista y la efectividad de dicha propuesta para la obtención de los productos esperados.

Reporte / Supervisión:

La supervisión del contrato estará a cargo de la Coordinador General de Colombia + Competitiva o quien el Programa delegue.

Garantías:

El/la contratista constituirá a su cargo y a favor de SWISSCONTACT, una garantía única que ampare el cumplimiento general del presente contrato, por cuantía equivalente al 30% del valor total, con una vigencia igual al plazo y seis meses más.



MARY AMALIA VÁSQUEZ MURILLO
Representante Legal
SWISSCONTACT



CLAUDIA SEPÚLVEDA
Coordinadora General – Programa C+C
SWISSCONTACT

Anexos

Anexo 1: Carta de presentación de la oferta

Lugar y fecha Señores

Swisscontact

Carrera 48 #93-51 Bogotá

Referencia: *“Promoción del acceso al financiamiento de microempresas ubicadas en regiones con bajos niveles de inclusión financiera, a través de su vinculación a neocrédito y la conexión con servicios de asistencia técnica financiera”.*

Estimados señores:

Yo, (nombre del representante legal), identificado como consta al pie de mi firma, actuando en nombre y representación del Proponente, presento Oferta para el Proceso de Contratación de la referencia y declaro:

1. Que conozco y acepto los Documentos del Proceso, tuve la oportunidad de solicitar aclaraciones y modificaciones a los mismos, y recibí de Swisscontact respuesta oportuna a cada una de las solicitudes.
2. Que estoy autorizado para suscribir y presentar la Propuesta en nombre del Proponente y estoy autorizado para suscribir el contrato si el Proponente resulta Adjudicatario del Proceso de Contratación de la referencia.
3. Que los documentos que presento con la Oferta son ciertos y han sido expedidos por personas autorizadas para el efecto.
4. Que la oferta económica adjunta fue elaborada teniendo en cuenta todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas y demás contribuciones que se causen con ocasión de la presentación de la Oferta, suscripción y ejecución del contrato y que, en consecuencia, de resultar adjudicatario no presentaré reclamos con ocasión del pago de tales gastos.
5. Que, en caso de resultar adjudicatario, suscribiré el contrato en la fecha prevista para el efecto en el Cronograma previsto.
6. Recibiré notificaciones en la siguiente dirección:

Contacto:

Dirección de correspondencia:

Teléfono fijo:

Teléfono móvil:

Dirección de correo electrónico:

Firma representante legal del Proponente

Anexo 2: Oferta económica

Referencia: Proceso para la contratación de servicios de consultoría para desarrollar la propuesta de “Promoción del acceso al financiamiento de microempresas ubicadas en regiones con bajos niveles de inclusión financiera, a través de su vinculación a neocrédito y la conexión con servicios de asistencia técnica financiera”

Yo, (nombre del representante legal), identificado como consta al pie de mi firma, actuando en nombre propio o en nombre y representación del proponente, manifiesto que el valor total de la propuesta de la referencia corresponde a la suma de xxx PESOS COLOMBIANOS (COP XXX). Suma que incluye todos los gastos e impuestos que llegaren a causarse. El valor indicado toma como referencia todos los costos y gastos que comprende la consultoría, tal y como se discriminan a continuación:

Oferta económica		
Item	Descripción	Valor
Valor total de la propuesta		

Se propone realizar los desembolsos establecidos en los TDR frente a los siguiente entregables:

No. De pago	VALOR COP/PORCENTAJE	ENTREGABLE
1	10%	A.1.1.E.1 A.1.2.E.1 A.1.2.E.2
2	20%	A.1.3.E.1 A.2.1.E.1 A.2.1.E.2
3	40%	A.2.2.E.1 A.2.2.E.2 A.2.2.E.3 A.2.2.E.4 A.2.2.E.5 A.2.3.E.1 A.2.3.E.2
4	30%	A.3.1.E.1



No. De pago	VALOR COP/PORCENTAJE	ENTREGABLE
		A.3.1.E.2 A.3.2.E.1 A.3.3.E.1 A.3.3.E.2

Firma del Representante Legal

Nombre:

Documento de Identidad:

Anexo 3: Experiencia del proponente y del equipo de trabajo

Referencia: Proceso para la contratación de servicios de consultoría para desarrollar la propuesta de “Promoción del acceso al financiamiento de microempresas ubicadas en regiones con bajos niveles de inclusión financiera, a través de su vinculación a neocrédito y la conexión con servicios de asistencia técnica financiera”.

Yo, (nombre del representante legal), identificado como consta al pie de mi firma, actuando en nombre y representación del proponente, presento la experiencia del proponente y el equipo de trabajo para el proceso de contratación de referencia.

EXPERIENCIA DEL PROPONENTE

Contrato no. 1	
Objeto del contrato	
Fecha de iniciación del contrato	
Fecha de terminación del contrato	
Nombre o razón social del contratante	
Persona contacto	
Dirección teléfonos de contacto	
Valor del contrato	
Actividades / Objetivos específicos	
Observaciones	

Contrato no. 2	
Objeto del contrato	
Fecha de iniciación del contrato	
Fecha de terminación del contrato	
Nombre o razón social del contratante	
Persona contacto	
Dirección teléfonos de contacto	
Valor del contrato	
Actividades / Objetivos específicos	
Observaciones	

(agregar el número de tablas necesarias)

Total de experiencia (años): _____

EXPERIENCIA DE LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO DE TRABAJO

Consultor: (NOMBRE DEL CONSULTOR)

Contrato no. 1	
Objeto del contrato	
Funciones desempeñadas o rol	
Fecha de iniciación del contrato	
Fecha de terminación del contrato	
Nombre o razón social del contratante	
Persona contacto	
Dirección teléfonos de contacto	
Valor del contrato	
Observaciones	

Contrato no. 2	
Objeto del contrato	
Funciones desempeñadas o rol	
Fecha de iniciación del contrato	
Fecha de terminación del contrato	
Nombre o razón social del contratante	
Persona contacto	
Dirección teléfonos de contacto	
Valor del contrato	
Observaciones	

Total de experiencia (años): _____

(agregar el número de tablas necesarias para cada uno de los roles de la convocatoria)

Firma del Representante Legal

Nombre:

Documento de Identidad:

Anexo 4: Due Diligence

**Diligencia debida de los socios:
 Cuestionario de autoevaluación**

Nombre de la organización:	
----------------------------	--

Este cuestionario de autoevaluación es parte del proceso de diligencia debida habitual de Swisscontact para sus entidades asociadas. Toda la información proporcionada se mantendrá confidencial. Es primordial que todas las preguntas se respondan verazmente. El cuestionario debe ser completado por el propietario, el director general o un alto funcionario debidamente autorizado.

A – Datos de contacto

Oficina central: dirección y número de teléfono	
Sitio web de la organización:	
Director General de la organización:	
Representante legal de la organización:	
Persona de contacto: teléfono y correo electrónico	

B – Estructura organizativa

Tipo de organización:	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Publica Privada Sin fines de lucro <input type="checkbox"/> Académica Otra:
Año de fundación:	
Subsidiarias y/o afiliadas:	
Detalles de la inscripción: (tipo, fecha y número)	
Identificación del contribuyente:	
Directivos de la organización: (vice- y presidente, director ejecutivo)	
Personal remunerado al 100%: (anual durante los últimos tres años)	
Facturación anual en USD: (anual durante los últimos tres años)	
Confirmar disponibilidad y última actualización de los siguientes documentos, y adjuntarlos al cuestionario:	<input type="checkbox"/> Reglas de procedimientos * última actualización: <input type="checkbox"/> Visión & misión última actualización: <input type="checkbox"/> Organigrama última actualización:

* o cualquier documento similar, donde se definan responsabilidades y facultades de autorización

C – Impuestos y Finanzas

¿Ha incumplido la organización alguna vez con el pago de impuestos, o con las	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no
---	---



obligaciones de cotización a la seguridad social?	<i>Dar detalles:</i>
¿Se han auditado cuentas y sistema de control interno de la organización durante los últimos tres años?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no Por favor adjunte informes de la auditoría externa de los últimos tres años fiscales al cuestionario completado.

D – Seguros

¿Cuenta la organización con: . un seguro de responsabilidad civil?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no
. un seguro de viaje para su personal?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no

E – Conflicto de intereses

¿Tiene la organización: . una política sobre conflicto de intereses?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no
. capacitación del personal sobre esto?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no
. procedimientos para dirimir casos sospechosos de conflicto de intereses?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no

F – Sistema de control interno

¿Cuenta la organización con: . procesos y procedimientos escritos de la gestión financiera?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no <i>Dar detalles:</i>
. procesos y procedimientos escritos sobre la gestión de riesgos?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no <i>Dar detalles:</i>
. ¿un registro de riesgos por escrito?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no
. un inventario actualizado de todos los bienes?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no

G – Gobernanza

¿Cuenta la organización con: . una política anticorrupción?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no
. un código de conducta empresarial, que contemple lo siguiente:	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no
i. esclavitud moderna y trata de personas?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no
ii. protección de menores?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no
iii. prevención de explotación sexual, abuso y hostigamiento (PSEAH)?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no
iv. recepción de denuncias?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> si no

v. prevención del blanqueo de capitales?	si no
vi. financiamiento al terrorismo?	si no
¿Cuenta la organización con: . un código de conducta del empleado?	si no
. una política de Igualdad de Género y de Inclusión Social?	si no
. una política ambiental?	si no
. un código de salud ocupacional?	si no
¿Qué hace su organización para asegurar la máxima transparencia?	

H – Prácticas de Administración de Empresas

Condiciones de trabajo: ¿Cumple la organización al menos con las convenciones fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)**?	si no
¿Tiene la organización lineamientos: . sobre reclutamiento y empleo?	si no <i>Por favor especifique:</i>
. sobre adquisiciones?	si no <i>Por favor especifique</i>
. sobre la seguridad de datos?	si no <i>Por favor especifique:</i>
. sobre comunicaciones?	si no <i>Por favor especifique:</i>

** Convenios fundamentales de la OIT:

No. 29 Convenio sobre trabajo forzoso, de 28 de junio de 1930 (SR 0.822.713.9); No. 87 Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, de 9 de julio de 1948 (SR 0.822.719.7); No. 98 Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, de 1 de julio de 1949 (SR 0.822.719.9); No. 100 Convenio sobre igualdad de remuneración, de 29 de junio de 1951 (SR 0.822.720.0); No. 105 Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso, de fecha 25 de junio de 1957 (SR 0.822.720.5); No. 111 Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), de 25 de junio de 1958 (SR 0.822.721.1); No. 138 Convenio sobre la edad mínima, de 26 de junio de 1973 (SR 0.822.723.8); No. 182 Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil, de 17 de junio de 1999 (SR 0.822.728)

I – ¿Dónde hay potencial para el fortalecimiento organizacional a ser facilitado por Swisscontact?

Área a mejorar	<i>Se necesita apoyo puntual y concreto en</i>
----------------	--

En caso de un acuerdo sobre ciertas medidas de fortalecimiento organizacional, deben especificarse en el Acuerdo de Implementación firmado entre su organización y Swisscontact, y las actividades deben presupuestarse correspondientemente.

J – Certificación

Firma***:	
Nombre y cargo:	
Fecha:	

*** firma del propietario de la organización, de su director general

****Adjuntar los estados financieros de los últimos 2 años con notas.