

GOBERNACIÓN DE RISARALDA

TERMINOS DE REFERENCIA PARA LA SELECCIÓN Y EVALUACIÓN DE POTENCIALES BENEFICIARIOS DE LA **“ESTRATEGIA DE ALISTAMIENTO EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN - RISARALDA INNOVA INTERNACIONAL- TURISMO Y SALUD 2019”**



**PROYECTO
DESARROLLO DE CAPACIDADES PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA
COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, OCCIDENTE.
BPIN: 2016000040035
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD
JULIO DE 2019**

1

https://www.google.com/search?q=turismo+de+salud+en+risaralda+colombia&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKewjD1-XwaPiAhXlxFkKHcv4AdsQ_AUIDigB&biw=1920&bih=920#imgrc=Hytkv7D4_5g19M:

1



TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN MARCO GENERAL Y ANTECEDENTES	3
2. DEFINICIONES	6
3. OBJETO DE LA CONVOCATORIA	13
4. COBERTURA GEOGRÁFICA	17
5. ¿QUIÉNES PUEDEN SER BENEFICIARIOS?	17
6. CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA	19
7. FORMATOS DE APLICACIÓN	19
8. DIVULGACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA	19
9. INSCRIPCIÓN DE EMPRESARIOS. :	20
10. EVALUACIÓN	21
11. CORRESPONSABILIDAD DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS	24
12. CONSIDERACIONES GENERALES	25
13. ADENDAS	25

1. INTRODUCCIÓN

MARCO GENERAL Y ANTECEDENTES

1.1. Acerca de la “ESTRATEGIA DE ALISTAMIENTO EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN - RISARALDA INNOVA INTERNACIONAL- 2018”

La Estrategia de alistamiento en procesos de exportación hace parte integral de las meta del Plan de Desarrollo Departamental, específicamente del Programa No. 21 INNOVA EMPRESARIAL, Subprograma INNOVA INTERNACIONAL como se describe a continuación:

“Plan de Desarrollo 2016-2019 “Risaralda Verde y Emprendedora”

Capital Económico (Código C4)

PROGRAMA No. 21: INNOVA EMPRESARIAL (CÓDIGO P21)

El Programa Innova Empresarial estima lo siguiente:

Risaralda a través de procesos de Innovación, ciencia y tecnología debe incrementar su productividad y competitividad, desarrollando empresas innovadoras que se proyectan al mundo con productos o servicios de óptima calidad y amigables con el medio ambiente.

Este programa pretende fortalecer capacidades mediante de la implementación de estrategias de “Asociatividad para la Productividad Empresarial”, “Comercialización Innovadora”. “Fortalecimiento Empresarial Innovador”, “Promoción de Cadenas productivas”, “Definición de Mecanismos de Financiación”, “Formación y Promoción del Talento Humano Innovador” y “Procesos de Internacionalización” y concibe el emprendimiento como la posibilidad de crear y crear a partir de dos momentos fundamentales: la observación del contexto y el deseo por transformarlo. Es así como se denomina al emprendedor un sujeto que hace, trabaja, construye y transforma, todo esto basado en sus sueños e ideales, lo que convierte al emprendimiento en un estilo de vida.

Finalmente el objetivo de éste Programa es orientar el desarrollo y el fortalecimiento empresarial con acciones de apoyo integral al tejido empresarial del departamento de Risaralda, aplicando procesos de innovación y contempla los siguientes subprogramas:

- Subprograma No. 21.1: Productividad empresarial (Código SP21.1)
- Subprograma No. 21.3: Innova fortalecimiento empresarial (Código SP21.3)
- Subprograma No. 21.4: Innova internacional (Código SP21.4)
- Subprograma No. 21.5: Innova social para la paz (Código SP21.5)

De ésta manera el subprograma No. 21.4 INNOVA – INTERNACIONAL establece lo siguiente:

SUBPROGRAMA No. 21.4: INNOVA – INTERNACIONAL.

El Plan Regional de Competitividad propone que “al 2032 Risaralda cuente con una economía y un marketing territorial sólidos, basada tanto en el mercado interno como en su internacionalización, con una alta inversión interna y externa y con una balanza comercial positiva basado en una formalización empresarial y laboral y en el fomento permanente al ahorro”¹³.

Es por ello, que este Plan promueve la atracción de inversión extranjera a través de la implantación de nuevas empresas que generan empleo productivo. Invest In Pereira, es la estrategia que ejecuta las acciones para promover y facilitar la inversión de empresas nacionales y extranjeras a través de la apropiación y del aprovechamiento de las principales ventajas comparativas y competitivas que ofrece el territorio, para impactar de manera positiva las condiciones de vida de sus habitantes.

Los procesos de internacionalización de las empresas requieren de métodos sistemáticos que les faciliten acceder a nuevos y sofisticados mercados; para ello, a través del apoyo de Procolombia, se desarrollarán actividades para el beneficio de estas empresas: procesos de formación exportadora,

asesorías especializadas y seminarios de capacitación virtual.

Adicionalmente, como una forma de buscar el incremento de la competitividad departamental, articulado a la estrategia nacional logística, a través de este programa se pretende estructurar el Plan Maestro Logístico para Risaralda. Este Plan se construirá con el apoyo del Departamento Nacional de Planeación, en coordinación con entidades y gremios del sector. El Plan Maestro Logístico para Risaralda abordará las estrategias para la facilitación del comercio exterior, la distribución urbana y regional, logística sostenible, promoción de la intermodalidad, capital humano e información estadística del sector, entre otros.

OBJETIVO DEL SUBPROGRAMA: Fortalecer las capacidades de internacionalización del departamento de Risaralda para el aumento de la inversión externa y el incremento del tejido empresarial exportador con prioridad en los municipios.

Adicionalmente, la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad formuló en la vigencia 2016 el proyecto denominado “**Desarrollo de capacidades para la consolidación de la competitividad del Departamento de Risaralda, Occidente**” con código BPIN 2016000040035, proyecto que fue viabilizado, validado y aprobado por el Órgano Colegiado de Administración y Decisión – OCAD, mediante acuerdo N° 042 el día 7 de noviembre de 2017.

El proyecto incluye la ejecución de seis (6) objetivos entre ellos se resalta el Objetivo N. 4:

OBJETIVO ESPECÍFICO	PRODUCTOS A ENTREGAR	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD
Objetivo 4. Fortalecer la oferta exportable del tejido empresarial en el Departamento de Risaralda.	<i>Estrategia de alistamiento en procesos de exportación</i>	Número	1 estrategia de alistamiento para 270 empresas con perfil exportador

Para el logro del objetivo N. 4 se han establecido las siguientes actividades a ejecutar que permitan la implementación de toda una Estrategia de alistamiento en procesos de exportación:

- Capacitación y asesoría especializada a empresas exportadoras o con potencial exportador de los catorce (14) municipios de Risaralda.
- Acompañamiento a mipymes exportadoras o con potencial exportador de Risaralda en el cierre de brechas que las distancia de su mercado objetivo, esta actividad incluye la participación en Misiones exploratorias como aporte al desarrollo de capacidades de exportación
- Apoyo a las mipymes que fueron intervenidas en estrategias de promoción de productos y/o servicios para que sean objeto de actividades comerciales a nivel nacional e internacional. (Asistencia a ferias internacionales, agendas comerciales nacionales en el exterior, misiones de compradores, misiones de vendedores, misiones exploratorias o macrorruedas de negocios).

De acuerdo con las actividades anteriormente descritas, la presente convocatoria pretende seleccionar a los potenciales beneficiarios de las actividades antes descritas los cuales deberán ser evaluados y seleccionados tomando como referencia los criterios utilizados por Procolombia², los cuales se reflejan en la presente convocatoria para la posible participación en diferentes eventos previamente identificados para el beneficio de las empresas exportadoras o con potencial exportador del sector de TURISMO y SALUD del Departamento de Risaralda.

2. DEFINICIONES

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

BENEFICIARIOS FINALES

Podrán ser beneficiarios finales de la presente convocatoria las empresas cuya

² <http://www.procolombia.co/procolombia/que-es-procolombia>

actividad genere potencial de atraer turismo de salud y bienestar al departamento y que estén vinculadas a los sectores de salud y turismo del departamento de Risaralda.

PROPONENTES.

Son las personas naturales o jurídicas legalmente constituidas que presenta una oferta o postulación de conformidad con los lineamientos de los términos de referencia de la presente convocatoria.

PROPUESTA DE PARTICIPACIÓN EN LA ESTRATEGIA DE ALISTAMIENTO EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN.

Es la oferta que presenta a esta convocatoria un proponente donde relaciona su producto y/o servicio que quiere ofrecer al mercado internacional. La propuesta se realiza mediante el diligenciamiento del **FORMATO N° 1 Formato de propuesta de participación en la Estrategia de Alistamiento en Procesos de exportación** al cual se le adjunta el plan exportador o instrumento de caracterización de perfil exportador.

PROPUESTA ELEGIBLE

Es la propuesta que ha cumplido con los requisitos mínimos requeridos en la presente convocatoria y documentación presentada ante la **ESTRATEGIA DE ALISTAMIENTO EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN RISARALDA INNOVA INTERNACIONAL – TURISMO Y SALUD 2019**, de acuerdo con lo estipulado en los presentes Términos de Referencia.

PROPUESTA VIABLE

Es la propuesta que ha cumplido con los criterios de elegibilidad y viabilidad establecidos por la **ESTRATEGIA DE ALISTAMIENTO EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN RISARALDA INNOVA INTERNACIONAL – TURISMO Y SALUD 2019**, y a la cual se le asignan recursos en especie no reembolsables.

MERCADO INTERNACIONAL

Es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto y/o servicio en los países definidos como potenciales. También se ha definido como el ambiente social (o virtual) a través del cual los ofertantes (productores, vendedores) y demandantes (consumidores o compradores) de un determinado tipo de bien o de

servicio, entran en relación a fin de realizar transacciones comerciales transfronterizas.

EMPRESA

De acuerdo con lo expresado en la ley 590 de 2000 en su Artículo 2 se define empresa:

“Para todos los efectos, se entiende por empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, en el área rural o urbana”.

MIPYME

La definición de micro, pequeñas y medianas empresas Mipyme se sustenta en los marcos normativos expresados en la ley 590 de 2000, la ley 905 de 2004, la ley 1151 de 2007 y la ley 1450 de 2011.

A continuación se presentan los apartes de estas leyes que sustentan el marco normativo de la definición de Mipyme:

- Ley 590 de 2000: Esta ley en su artículo dos define lo siguiente:

Para todos los efectos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rurales o urbanos, que responda a los siguientes parámetros:

1. Mediana Empresa:

- a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores;
- b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) y quince mil (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña Empresa:

- a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores;

b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

3. **Microempresa:**

a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores;

b) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

- Ley 905 de 2004 en su artículo 2 expresa lo siguiente:

Para todos los efectos, se entiende por micro, incluidas las Famiempresas, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:

1. **Mediana empresa:**

a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o

b) Ajuste de salarios mínimos en términos de UVT por el artículo 51 de la Ley 1111 de 2006. El texto con el nuevo término es el siguiente: Activos totales por valor entre 100.000 a 610.000 UVT.

2. **Pequeña empresa:**

a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o

b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes o,

3. **Microempresa:**

a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o,

b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

- Ley 1151 de 2007 en su artículo 2 define lo siguiente:

Para todos los efectos, se entiende por micro, incluidas las famiempresas, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda conjuntamente a los siguientes parámetros:

1. Número de Trabajadores Permanentes.
2. Valor de las Ventas Brutas Anuales y/o Activos Totales.

El Gobierno Nacional reglamentará los rangos que aplicarán para las diferentes categorías empresariales, a saber: Microempresas, Pequeñas Empresas y Medianas Empresas.

PARÁGRAFO 2o. Las definiciones contenidas en el artículo 2o de la Ley 590 de 2000, modificado por el artículo 2o de la Ley 905 de 2004, continuarán vigentes hasta tanto entren a regir las normas reglamentarias que profiera el Gobierno Nacional en desarrollo de lo previsto en el presente artículo

- Ley 1450 de 2011 en su artículo 2 define lo siguiente:

Para todos los efectos, se entiende por empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, en el área rural o urbana. Para la clasificación por tamaño empresarial, entiéndase micro, pequeña, mediana y gran empresa, se podrá utilizar uno o varios de los siguientes criterios:

1. Número de trabajadores totales.
2. Valor de ventas brutas anuales.
3. Valor activos totales.

Para efectos de los beneficios otorgados por el Gobierno nacional a las micro, pequeñas y medianas empresas el criterio determinante será el valor de ventas brutas anuales.

Parágrafo 1°. El Gobierno Nacional reglamentará los rangos que aplicarán para los tres criterios e incluirá especificidades sectoriales en los casos que considere necesario.

Parágrafo 2°. Las definiciones contenidas en el artículo 2° de la Ley 590 de 2000 continuarán vigentes hasta tanto entren a regir las normas reglamentarias que profiera el Gobierno Nacional en desarrollo de lo previsto en el presente artículo”.

Artículo 2o. Definiciones. (Modificado art.2 Ley 905 de 2004) Para todos los efectos, se entiende por micro incluidas las Famiempresas pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, **industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a dos (2) de los siguientes parámetros:**

1. Mediana empresa:

- a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores, o
- b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) a treinta mil (30.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña empresa:

- a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores, o
- b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes o,

3. Microempresa:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores o,
- b) Activos totales excluida la vivienda por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

SECTOR TURISMO

En el departamento de Risaralda el Turismo se mide a partir de las siguientes estrategias: turismo de reuniones (negocios, corporativo), bienestar, naturaleza, recreación, cultura y salud, las cuales tienen indicadores cualitativos y cuantitativos, con el fin de solventar

tanto la oferta como la demanda.

Definición de Turismo de Naciones Unidas “El turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un período de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y por otros motivos turísticos, siempre y cuando no sea desarrollar una actividad remunerada en el lugar visitado”.³

SECTOR SALUD

El sector salud se define como el conjunto de valores, normas, instituciones y actores que desarrollan actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios cuyos objetivos principales o exclusivos son promover la salud de individuos o grupos de población.

RECURSOS DE COFINANCIACIÓN

Son aportes de recursos en especie no reembolsables destinados para la participación en actividades establecidas en la “ESTRATEGIA DE ALISTAMIENTO EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN - RISARALDA INNOVA INTERNACIONAL” como misiones exploratorias y eventos comerciales a nivel nacional o internacional para la promoción de productos o servicios de los proponente interesados en esta convocatoria, que cumplan los requisitos aquí estipulados y surtan los procesos determinados para que le sean entregados. Los recursos en especie de cofinanciación serán entregados conforme a lo estipulado en este documento.

De manera puntual para el año 2019, los recursos en especie están destinados a la cofinanciación de la participación en una Misión exploratoria y una Misión Comercial para la comercialización de productos y servicios como se describen en el punto N. 3.1. Del presente documento.

COMITÉ TÉCNICO DE EVALUACIÓN

Es la instancia máxima de evaluación, regulación y control de resultados de la presente convocatoria, que estará conformada por:

- La Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad o su

³ https://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/economia/turismo_cyd.pdf

- delegado.
- El director de PROCOLOMBIA Pereira o su delegado.
 - El (La) líder del componente denominado “Fortalecer la oferta exportable del tejido empresarial en el Departamento de Risaralda del presente proyecto” o un funcionario de la Universidad Tecnológica de Pereira.

3. OBJETO DE LA CONVOCATORIA

La presente convocatoria tiene por objeto seleccionar y apoyar hasta sesenta (60) empresas cuya actividad genere potencial de atraer turismo de salud y bienestar al departamento y que estén vinculadas a los sectores de salud y turismo del departamento de Risaralda.

3.1. ALCANCE DEL OBJETO

Seleccionar hasta 60 empresas, cuya actividad genere potencial de atraer turismo de salud y bienestar al departamento y que estén vinculadas a los sectores de salud y turismo. Estas empresas serán beneficiadas para SOLO uno de los mecanismos listados a continuación, el cual deberá ser manifestado expresamente por el proponente en el formato número 2:

Mecanismo número 1 – Capacitación y asesoría especializada, Acompañamiento en la identificación de brechas, Misión exploratoria y Misión Comercial:

Al presente mecanismo SOLO podrán participar **Mipymes** exportadoras o con potencial exportador cuya actividad genere potencial de atraer turismo de salud y bienestar al departamento y que estén vinculadas a los sectores de salud y turismo. Se seleccionarán máximo 20 **Mipymes**.

Las empresas que participen por este mecanismo tendrán como beneficio lo siguiente:

CAPACITACIÓN Y ASESORÍA ESPECIALIZADA

Participar de las actividades de capacitación y asesoría especializada a

empresas exportadoras o con potencial exportador.

Participar en el desarrollo de un proceso de formación en temas relacionados con el proceso exportador para empresarios con potencial exportador.

Esta capacitación y asesoría especializada tendrá una duración de 40 horas a través de 5 seminarios teóricos-prácticos en las siguientes temáticas:

- a) Estrategias de Internacionalización.
- b) Trámites y Documentos de Exportación.
- c) Investigación de Mercados – Inteligencia Competitiva
- d) Técnicas de Negociación Internacional
- e) Logística y Costos de Exportación.

ACOMPañAMIENTO EN LA IDENTIFICACIÓN DE BRECHAS

Participación del proceso de apoyo a empresas exportadoras o con potencial exportador del sector en el cierre de brechas que los distancia de su mercado objetivo. A través de un proceso de modelación de costos y estrategia de marketing (16 Horas).

- **Modelación de costos:** Acompañamiento de expertos para que identifiquen su precio de exportación analizando tanto sus costos internos de producción como aquellos implícitos en la logística de exportación hasta el país de destino.
- **Estrategia de marketing:** Mediante una asesoría se orienta al empresario para el desarrollo de una estrategia de comunicaciones y herramientas comerciales que faciliten y potencialicen operaciones de exportación efectivas.

MISIÓN EXPLORATORIA:

Tiene como único objetivo conocer y validar el plan de internacionalización, entre ellos, el plan de marketing y costos, mediante visitas institucionales y de conocimientos de algunos canales de comercialización. Además en este espacio pueden hacer un reconocimiento vivencial, el cual les permitirá obtener información clave de los mercados, conocer casos de éxito de estrategias aplicadas, les servirá para definir sus

planes de acción a futuro y para lograr en el mediano o largo plazo, la venta de productos y/o servicios a destinos internacionales.

En el desarrollo de la misión exploratoria se plantean agendas específicas a empresas tales como (Entidades que serán definidas acorde al perfil de las empresas beneficiadas de la presente convocatoria):

AZV: Es la aseguradora general de salud de Aruba, el objetivo de esta actividad de exploración es conocer los requisitos que debe cumplir una institución de salud del departamento para ser parte de la red de proveedores de servicios de salud para el mercado de Aruba a través de un convenio con AZB. Conocer sobre sus convenios actuales con instituciones en otros departamentos.

ATA: Es la Institución de Turismo de Aruba, el objetivo de esta visita es conocer sobre estándares de calidad y buenas prácticas de las instituciones de turismo en Aruba. Verificar los estándares de calidad y servicio que requiere el mercado de Aruba específicamente relacionados con el segmento de turismo y salud, (tamaño de las habitaciones, requerimientos de servicios). Conocer la hotelería de Aruba para identificar que hoteles en el departamento cumplen con los estándares mínimos de calidad.

Esta Misión exploratoria se desarrollara el día 20 de septiembre de 2019.

MISION COMERCIAL:

Se desarrollará en Aruba los días 21 y 22 de septiembre una vitrina comercial en la cual las instituciones y profesionales de la salud , podrán ofertar sus servicios de salud y a su vez las mipyme del sector de turismo puedan presentar su oferta y consolidar un portafolio para el Turismo de salud.

Aruba es una isla con 120,000 habitantes de los cuales 70,000 son arubianos y el resto son ciudadanos extranjeros residentes en el país. Es bueno anotar que 25,000 colombianos residen allí, es decir el 20,8% de los habitantes de Aruba son de nacionalidad colombiana, de los cuales una gran mayoría son del eje cafetero. Estos 25,000 colombianos normalmente demandan servicios de salud en nuestro país y periódicamente vienen a efectuarse procedimientos médicos.

El sistema de salud de Aruba tiene convenios con clínicas de alta gama en Colombia, principalmente en ciudades como Bogotá, Bucaramanga y Cali, donde envían a las

personas con necesidad de servicios especializados y con los gastos pagos.

Los caribeños buscan destinos en el extranjero con liderazgo en avances tecnológicos en procedimientos médicos que sean de fácil acceso y seguros. Las principales actividades demandadas son: Oftalmología, oncología, cardiología fertilidad y chequeos ejecutivos.

Mecanismo número 2 – Capacitación y asesoría especializada:

Al presente mecanismo podrán participar **empresas** exportadoras o con potencial exportador cuya actividad genere potencial de atraer turismo de salud y bienestar al departamento y que estén vinculadas a los sectores de salud y turismo. Se seleccionarán máximo 40 **empresas**.

Las empresas que participen por este mecanismo tendrán como beneficio lo siguiente:

CAPACITACIÓN Y ASESORÍA ESPECIALIZADA

Participar de las actividades de capacitación y asesoría especializada a empresas exportadoras o con potencial exportador.

Participar en el desarrollo de un proceso de formación en temas relacionados con el proceso exportador para empresarios con potencial exportador.

Esta capacitación y asesoría especializada tendrá una duración de 40 horas a través de 5 seminarios teóricos-prácticos en las siguientes temáticas:

- a) Estrategias de Internacionalización.
- b) Trámites y Documentos de Exportación.
- c) Investigación de Mercados – Inteligencia Competitiva
- d) Técnicas de Negociación Internacional
- e) Logística y Costos de Exportación.

4. COBERTURA GEOGRÁFICA

El proyecto se implementará en el departamento de Risaralda, se recibirán las iniciativas provenientes de empresas de los sectores de salud y turismo de los siguientes Municipios:

- ✓ La Virginia.
- ✓ Apia.
- ✓ Santuario.
- ✓ Balboa.
- ✓ La Celia.
- ✓ Pueblo Rico.
- ✓ Belén de Umbría.
- ✓ Mistrató.
- ✓ Guática.
- ✓ Quinchía
- ✓ Marsella.
- ✓ Santa Rosa.
- ✓ Dosquebradas.
- ✓ Pereira.

5. ¿QUIÉNES PUEDEN SER BENEFICIARIOS?

La presenta convocatoria se estructura a través de dos mecanismos mencionados en el numeral 3.

Para el **mecanismo número uno** podrán ser beneficiarios las **Mipymes** exportadoras o con potencial exportador cuya actividad genere potencial de atraer turismo de salud y bienestar al departamento y que estén vinculadas a los sectores de salud y turismo del departamento de Risaralda

Para el **mecanismo número dos** podrán ser beneficiarios las **empresas** exportadoras o con potencial exportador cuya actividad genere potencial de atraer turismo de salud y bienestar al departamento y que estén vinculadas a los sectores de salud y turismo del departamento de Risaralda

A continuación, se mencionan los criterios de evaluación que se utilizarán

para seleccionar los potenciales beneficiarios de las actividades, adicionales al cumplimiento de la documentación requerida en la presente convocatoria:

- Que tengan plan exportador o instrumento de caracterización exportadora de su empresa
- Que tenga disponibilidad de producto y/o servicio. Con base al producto y/o servicio a exportar, se debe ofrecer solo lo que se esté en capacidad de producir de forma estable y continua.
- Con criterios de calidad. La calidad debe ser la requerida por el mercado, teniendo en cuenta las expectativas del cliente. Se puede considerar certificaciones de calidad internacional.
- Con valor agregado. Características que le dan al producto y/o servicio un factor diferenciador y a su vez un mayor potencial comercial teniendo en cuenta la competencia.
- Con óptima relación calidad/precio. La empresa debe contar con las condiciones necesarias para enfrentar nuevos retos como establecer precios competitivos y a su vez cumplir con los estándares de seguridad en la calidad de los productos y/o servicios.
- Adaptabilidad. Adecuación del producto y/o servicio de acuerdo a las distintas necesidades y condiciones de cada mercado, teniendo en cuenta barreras culturales, regulación, atributos físicos y de empaque del producto.
- Con deseos de fortalecer sus conocimientos en comercio exterior.
- Qué haya identificado el potencial de internacionalización y los requisitos para su producto y/o servicio (posición arancelaria de sus productos y/o servicios, mercados potenciales y las condiciones de acceso)
- Qué conozca los requerimientos del mercado y del comprador.
- Qué conozca la logística y distribución física internacional.

6. CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	FECHA
Publicación de Términos de Referencia	18/07/2019
Postulación de empresas	18/07/2019 al 3/08/2019
Cierre de la Convocatoria	3/08/2019
Evaluación de propuestas	5/08/2019 al 9/08/2019
Publicación de resultados	12/08/2019

7. FORMATOS DE APLICACIÓN

FORMATO N. 1 Formato de propuesta de participación en la Estrategia de Alistamiento en Procesos de exportación.

FORMATO N. 2 Carta de presentación y manifestación de interés y compromiso para la participación del proceso de apoyo a empresas exportadoras o con potencial exportador.

FORMATO N. 3 Instrumento de caracterización exportadora de su empresa

8. DIVULGACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA

Los presentes términos de referencia no tendrán ningún costo y estarán publicados en la página web de la Gobernación de Risaralda y la Universidad Tecnológica de Pereira: www.risaralda.gov.co y www.utp.edu.co. Durante la convocatoria se mantendrá actualizada la información sobre los ajustes, cambios y noticias de utilidad para los interesados en presentar propuesta a través de **ADENDAS**.

9. INSCRIPCION DE EMPRESARIOS. :

9.1. PRESENCIAL:

Las propuestas deberán ser presentadas en sobre cerrado en la siguiente dirección:

UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE PEREIRA: Carrera 27 No 10-02 Edificio 15 D Oficina 405 Los Álamos Pereira.

Las propuestas presentadas deberán contener:

- Carta de presentación y manifestación de interés y compromiso para la participación del proceso de apoyo a empresas exportadoras o con potencial exportador. **FORMATO N. 2.**
- Formato de propuesta de participación en la Estrategia de Alistamiento en Procesos de exportación de acuerdo. **FORMATO N. 1.**
- Instrumento de caracterización exportadora de su empresa. **FORMATO N. 3**
- Fotocopia del Rut
- Fotocopia del Certificado de Existencia y Representación Legal con vigencia no superior a 30 días. (En caso de que aplique).
- Fotocopia de Cédula de personas naturales y representante legal de entidades jurídicas.
- Fotocopia de pasaporte vigente en caso tal de que aplique para el **mecanismo número uno**
- Fotocopia de los Estados Financieros a corte de Diciembre de 2018, firmado por contador o revisor fiscal en caso de que aplique.

Las propuestas se recibirán en físico hasta las 12:00 del medio día según fecha de cierre del proceso.

Se hará constar en recibo entregado a la persona que radique la propuesta, la fecha y hora de presentación. Por ninguna razón se recibirán propuestas después de la hora límite indicada, de acuerdo con el reloj instalado en la mencionada oficina.

Las propuestas presentadas NO podrán ser modificadas con el fin de no alterar el principio de igualdad entre los proponentes.

10. EVALUACIÓN

El proceso de evaluación de las propuestas será realizado directamente por el Comité técnico relacionado previamente.

Cuando los miembros del comité técnico de evaluación presenten algún conflicto de interés, dicha situación deberá ser explícita y manifiesta en carta remisoria de la propuesta.

El proceso de evaluación de las propuestas presentadas al PROYECTO se compone de dos (2) etapas:

- . i) Análisis de Elegibilidad.
- . ii) Análisis de Viabilidad.

A continuación se explican cada una de estas etapas:

10.1. ANÁLISIS DE ELEGIBILIDAD

La primera fase del proceso de evaluación es el análisis de elegibilidad, el cual tiene por objeto establecer si la propuesta cumple con los requisitos mínimos requeridos y documentos definidos en los presentes términos de referencia. En esta etapa los proponentes no podrán entregar documentos e información extemporánea que busque mejorar, completar o modificar la propuesta.

Las propuestas que no reúnan los requisitos, aquellas presentadas por proponentes que no califiquen para ejecutar los recursos de cofinanciación,

así como las que contengan información inexacta, incompleta o no verídica serán consideradas **NO ELEGIBLES**. Estas propuestas se calificarán como tal en esta primera fase y no serán evaluadas técnicamente. Es decir, sólo las propuestas consideradas como elegibles continúan en el proceso de evaluación. En términos generales, en el análisis de elegibilidad se verificarán los siguientes requisitos:

Documentación

Se verificará que toda la documentación requerida en los presentes términos de referencia esté incluida y debidamente allegada en la propuesta presentada.

Formatos de Presentación

La propuesta debe estar completamente diligenciada en el Formato N. 1 Formato de propuesta de participación en la Estrategia de Alistamiento en Procesos de exportación.

Carta de presentación y manifestación de interés y compromiso para la participación del proceso de apoyo a empresas exportadoras o con potencial exportador. FORMATO N. 2.

Instrumento de caracterización exportadora de su empresa. FORMATO N. 3

10.2. ANÁLISIS DE VIABILIDAD

Corresponde a la evaluación integral de la propuesta presentada en el **Formato N. 1 Formato de propuesta de participación en la Estrategia de Alistamiento en Procesos de exportación**, y **Formato No. 3 Instrumento de caracterización exportadora de su empresa** analizando la idoneidad del proponente requerida en la presente convocatoria y la potencialidad de exportación del proponente.

En la evaluación se revisarán los siguientes criterios con un puntaje máximo de asignado para el proceso de evaluación:



Criterios de evaluación	Puntos
<p>1. Idoneidad del proponente la cual será evaluada de acuerdo con los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none">• Objeto social de la empresa (Hasta 4 puntos)• Oferta de productos o servicios (Hasta 4 puntos)• Productos o servicios que ofrecen a nivel nacional (Hasta 4 puntos)• Productos o servicios que ofrecen a nivel internacional (Hasta 4 puntos)• Tiempo de experiencia en la comercialización de sus productos y/o servicios a nivel nacional (Hasta 4 puntos)• Tiempo de experiencia en la comercialización de sus productos y/o servicios a nivel internacional (Hasta 5 puntos)	25 puntos
<p>2. Potencialidad de exportación:</p> <ul style="list-style-type: none">• Que tenga disponibilidad de producto. Con base al producto a exportar, se debe ofrecer solo lo que se esté en capacidad de producir de forma estable y continua (Hasta 10 puntos)• Con criterios de calidad. La calidad debe ser la requerida por el mercado, teniendo en cuenta las expectativas del cliente. Se puede considerar certificaciones de calidad internacional. (Hasta 10 puntos)• Con valor agregado. Características que le dan al producto un factor diferenciador y a su vez un mayor potencial comercial teniendo en cuenta la competencia. (Hasta 10 puntos)• Con óptima relación calidad/precio. La empresa debe contar con las condiciones necesarias para enfrentar nuevos retos como establecer precios competitivos y a su vez cumplir con los estándares de seguridad en la calidad de los productos. Adaptabilidad. Adecuación del producto de acuerdo a las distintas necesidades y condiciones de cada mercado, teniendo en cuenta barreras culturales, regulación, atributos físicos y de empaque del producto. (Hasta 10 puntos)• Qué haya identificado el potencial de internacionalización y los requisitos para su producto (posición arancelaria de sus productos, mercados potenciales y las condiciones de acceso) (Hasta 12 puntos)• Qué conozca los requerimientos del mercado y del comprador. (Hasta 12 puntos)• Qué conozca la logística y distribución física internacional (Hasta 11 puntos)	75 puntos

Se considerarán viables aquellas propuestas que obtengan una calificación igual o mayor a 70 puntos. En este sentido, el puntaje obtenido para cada uno de los tres criterios de evaluación debe superar el puntaje mínimo establecido. Es decir, si el puntaje mínimo de alguno de los criterios evaluados no alcanza el puntaje mínimo, éste no sumará en la calificación total.

El Comité Técnico de Evaluación evaluará las propuestas viables en el orden de radicación o presentación ante el Programa, hasta agotar los recursos designados por la Gobernación de Risaralda a través de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.

11. CORRESPONSABILIDAD DE LAS EMPRESAS BENEFICIARIAS

Las empresas beneficiarias tendrán las siguientes obligaciones:

- Participar de las actividades de capacitación y asesoría especializada a empresas exportadoras o con potencial exportador.
- Participar en el desarrollo de un proceso de formación en temas relacionados con el proceso exportador para empresarios con potencial exportador.
- Firmar un acta de compromiso sobre las obligaciones adquiridas como beneficiario de la presente convocatoria
- Para aquellas que participen del mecanismo número uno, adicional a las obligaciones anteriores:
 - Participar de manera activa y responsable en la Misión Exploratoria y en la VITRINA COMERCIAL.
 - Realizar un informe con fotografías, impacto para su empresa y acciones a seguir.
 - Participar en el desarrollo de un proceso de formación en temas relacionados con el proceso exportador para empresarios con potencial exportador (Duración total 16 horas).

12. CONSIDERACIONES GENERALES

La presente convocatoria pública no implica obligatoriedad ni compromiso alguno para el Programa de asignar recursos, ni genera derecho a recibir apoyos económicos en especie ni apoyos técnicos para quienes hayan presentado las propuestas.

Para mayor información comunicarse con los siguientes asesores encargados:

NOMBRE	CORREO ELECTRÓNICO	DIRECCIÓN Y TELEFONO
Liliana Melo Palacio	liliana.melo@utp.edu.co licitacionescompetitividad@utp.edu.co	Carrera 27 N° 10- 02 Edificio 15D antiguo Bloque L Piso 4 Of 403 Teléfono (3) 3137316

13. ADENDAS

El Programa comunicará mediante adendas las aclaraciones y modificaciones que encuentre conveniente hacer a estos Términos de Referencia. Todas las adendas deberán ser tenidas en cuenta por los postulantes al formular sus propuestas y formarán parte integral de estos Términos de Referencia.

**GOBERNACIÓN DE RISARALDA
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD**

**PROYECTO
DESARROLLO DE CAPACIDADES PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DEL
DEPARTAMENTO DE RISARALDA, OCCIDENTE.
BPIN: 2016000040035**

*“ESTRATEGIA DE ALISTAMIENTO EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN - RISARALDA
INNOVA INTERNACIONAL- TURISMO Y SALUD 2019”*

El diligenciamiento total y completo del presente formato es fundamental en el proceso de elegibilidad de las empresas, cualquier inquietud con respecto a su elaboración, por favor comunicarse con los profesionales de apoyo descritos en los términos de referencia de la convocatoria.

**FORMATO N° 1 FORMATO DE PROPUESTA DE PARTICIPACIÓN EN LA ESTRATEGIA DE
ALISTAMIENTO EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN**

1. DATOS DE CONTACTO

1. Nombre Completo:	
2. Documento de identidad:	
3. Teléfono:	Celular:
4. Cargo:	
5. Correo electrónico:	
6. Dirección actual / Municipio:	

2. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA SOLICITANTE

1. Nombre Completo de la Empresa:
2. Nit:
3. Descripción de Objeto social de la empresa:
4. Ciudad de constitución legal:



5. Pagina web:
3. Valor en pesos de los activos del último año fiscal _____ Número total de empleados: _____ Mujeres: _____ Hombres: _____
5. Nombre del representante legal:
Cedula del Representante legal:
6. Fecha de constitución legal:
7. Descripción de servicios y/o productos que ofrece:
8. Productos y/o servicios que comercializa a nivel nacional:
9. Productos y/o servicios que comercializa a nivel internacional
10. Tiempo de experiencia en la comercialización de sus productos y/o servicios a nivel nacional:
11. Tiempo de experiencia en la comercialización de sus productos y/o servicios a nivel internacional:

FORMATO N. 2 Carta de presentación y manifestación de interés y compromiso para la participación del proceso de apoyo a empresas exportadoras o con potencial exportador.

Pereira, _____ del 2019

Señores

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

Departamento de Risaralda

Pereira

Yo el suscrito _____ identificado con el número de cédula _____ de _____ como representante legal de la organización _____ con NIT.

_____ de acuerdo con las condiciones que se estipulan en los Términos de Referencia de la Estrategia de Alistamiento en procesos de Exportación Risaralda Innova Internacional TURISMO Y SALUD 2019, manifiesto mi interés de ser beneficiario de el Mecanismo número uno () o el Mecanismo número dos () a través de la presentación de los documentos solicitados.

Declaro así mismo:

1. Que he leído y conozco los Términos de Referencia de la la Estrategia de Alistamiento en procesos de Exportación Risaralda Innova Internacional TURISMO Y SALUD 2019, así mismo estaremos atentos de las adendas y demás publicaciones realizadas por la convocatoria en las páginas web www.risaralda.gov.co y www.utp.edu.co.



2. Que luego de conocer los Términos de Referencia de la la Estrategia de Alistamiento en procesos de Exportación Risaralda Innova Internacional TURISMO Y SALUD 2019 estoy de acuerdo con las obligaciones que la empresa que represento adquiriría en caso de ser seleccionada como beneficiaria.
3. Que conozco los documentos requeridos para la presentación de la propuesta ante la convocatoria y acepto los requisitos en ellos contenidos y lo descrito en la misma.
5. Que desde la empresa o unidad productiva _____ se pondrá a disposición de la Estrategia de Alistamiento en procesos de Exportación Risaralda Innova Internacional TURISMO Y SALUD 2019 el personal requerido para la ejecución de las obligaciones adquiridas en caso de ser seleccionada como beneficiaria.

Atentamente,

Nombre o razón social del Proponente: _____

NIT: _____

Nombre del Representar Legal: _____

C.C.No.: _____ de: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____ E-mail: _____

Ciudad: _____

Firma _____

Nombre de quien firma

GOBERNACIÓN DE RISARALDA
SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD

PROYECTO
DESARROLLO DE CAPACIDADES PARA LA CONSOLIDACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DEL DEPARTAMENTO
DE RISARALDA, OCCIDENTE.
BPIN: 2016000040035

“ESTRATEGIA DE ALISTAMIENTO EN PROCESOS DE EXPORTACIÓN - RISARALDA INNOVA
INTERNACIONAL- CIERRE DE BRECHAS TURISMO y SALUD 2019”

El diligenciamiento total y completo del presente formato es fundamental en el proceso de elegibilidad de las empresas, cualquier inquietud con respecto a su elaboración, por favor comunicarse con los profesionales de apoyo descritos en los términos de referencia de la convocatoria.

FORMATO N° 3: INSTRUMENTO DE CARACTERIZACIÓN EXPORTADORA DE SU EMPRESA

Responda SI o NO señalando con un X en las siguientes casillas:

IDENTIFICACIÓN DE CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL PERFIL EXPORTADOR DE SU EMPRESA	SI, MARQUE CON UNA (X)	NO, MARQUE CON UNA (X)	DESCRIPCIÓN (EN CASO DE RESPONDER SI) Máximo 500 caracteres
1. ¿Su empresa presta un servicio que ya haya sido vendido exitosamente en el mercado internacional? (Anexar soporte)			
2. ¿Su empresa oferta el servicio acorde a los criterios de calidad requeridos por el mercado, teniendo en cuenta las expectativas del cliente? (Se puede anexar certificaciones de calidad internacional)			

3. ¿Su empresa tiene o se encuentra preparando un Plan de mercadeo internacional con estrategias y metas definidas? (Anexar soporte)			
4. ¿Su empresa tiene la capacidad de producción o prestación de servicio suficiente para atender el mercado de exportación?			
5. ¿Su empresa cuenta con una estrategia financiera para apoyar la comercialización de sus servicios y/o productos en el mercado de internacional? (Anexar soporte)			
6. ¿Esta comprometida la gerencia de la empresa con el desarrollo del mercado de exportación, y tiene el interés y la capacidad de comprometer el personal, tiempo y recursos al proceso?			
7. ¿Esta comprometida su empresa a brindar el mismo servicio al cliente que se le da a los consumidores nacionales?			
8. ¿Su empresa tiene el suficiente conocimiento sobre las regulaciones para la prestación del servicio en el mercado de exportación? (Anexar soporte)			
9. ¿Su empresa tiene el suficiente conocimiento sobre la disponibilidad de las plataformas tecnológicas o de otro tipo que requieran la prestación de su servicio en el mercado de exportación?			
10. ¿Tiene su compañía el conocimiento sobre los mecanismos de pago de la exportación como pagos online o transferencias bancarias internacionales?			



SI YA ES UNA EMPRESA EXPORTADORA, IDENTIFIQUE LA POSICIÓN ARANCELARIA DE SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y LOS MERCADOS POTENCIALES.