

## SOLICITUD DE CONTRATACIÓN DIRECTA

### 1. JUSTIFICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN

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

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

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

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

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

Conforme a lo expuesto INNOVATECH cuenta con su propio manual de contratación el cual fue aprobado por su junta directiva mediante ACUERDO No.100-03-15-02 de 5 de marzo de 2024 POR EL CUAL SE PROFIERE Y ADOPTA EL MANUAL DE CONTRATACIÓN DE INNOVATECH E.I.C.E. el cual se encuentra publicado con su página de Internet.

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



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

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

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

Así mismo, a la fecha de cuenta con el Plan de Mercadeo 2025, el cual indica como Objetivos Específicos los siguientes:

"(...)

1. *Posicionar la nueva imagen de Innovatech E.I.C.E. en el mercado regional y nacional a través del plan de comunicaciones, marketing digital y brand trust.*
2. *Incrementar el nivel de satisfacción de los clientes de la entidad a través de la excelente prestación de servicios por parte de la entidad.*
3. *Incrementar la fidelización de clientes de la entidad a través de acciones positivas que vinculen emocionalmente al ordenador del gasto con nuestro portafolio y/o servicio. (...).*

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

Por ello, una de las estrategias de comercialización consiste en realizar una investigación de mercado a fin de contar con la percepción de la empresa en el mercado departamental y así evidenciar conexiones con las diferentes entidades estatales para conocer el mercado y la posibilidad de conquistar nuevas oportunidades negociales a través de una estrategia de comunicación y captura de



información clara, confiable y acertada, basada en la percepción de los posibles clientes y así mejorar la toma de decisiones comerciales de la empresa.

En resumen, el apoyo en la información no solo facilita el diseño y la implementación de una estrategia comercial para captar nuevos clientes y conservar los históricos, o retomar aquellos que venían contratando con la Empresa de manera periódica pero que dejaron de usar sus servicios, sino que también asegura que las decisiones se basen en datos concretos, fiables y relevantes.

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

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

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

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

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

### 2. Generación de Confianza y Credibilidad

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

### 3. Creación de Relaciones a Largo Plazo

En el sector de servicios, la relación entre el cliente y la empresa es continua y personalizada. La comercialización de servicios permite a las empresas mantener el contacto, entender mejor las necesidades del cliente y adaptarse para ofrecer una experiencia mejorada, fomentando la lealtad del cliente, y la fidelización con Innovatech para la provisión de bienes y servicios.



## 4. Aumento de la Satisfacción y la Retención del Cliente

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

## 5. Generación de Valor y Posicionamiento de Marca

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

## 6. Impacto en la Rentabilidad

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

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

## 2.OBJETO

PRESTAR SERVICIOS PARA LA REALIZACIÓN DE ENCUESTAS DE PERCEPCIÓN PARA MEDIR IMPACTO COMERCIAL DE INNOVATECH EN EL DEPARTAMENTO Y NACIÓN A FIN DE CONTAR CON INSUMOS QUE PERMITAN A LA EMPRESA GENERAR ESTRATEGIAS COMERCIALES

## 3. ANÁLISIS DE PRECIO Y SU JUSTIFICACIÓN

Como quiera que se adelantará la modalidad de INVITACIÓN DIRECTA, por las calidades, experiencia e idoneidad del contratista, y de las cuales de manera objetiva el artículo 29 numeral 1 de los estatutos indica que procederá en: 1. *Contratos de prestación de servicios profesionales, intervención, consultoría, de apoyo a la gestión y/o de capacitación que se celebren atendiendo las calidades o condiciones especiales del contratista; así como los que comprenden trabajos artísticos que solo puedan realizar determinadas personas jurídicas o naturales y los denominados "intuito personae".*



Para esta consideración se invitará a una (01) empresa con el fin que presente propuesta y ratifique los aspectos técnicos de la solución a ejecutar con la Empresa.

#### **4. OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:**

**4.1. OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA:** Los siguientes son los requerimientos que el proponente debe satisfacer:

1. Diseñar y remitir para aprobación el cuestionario y la guía de preguntas, entrega de documentos, materiales y productos necesarios para el estudio
2. Realizar la preparación del material respectivo.
3. Trabajo de campo: levantamiento de la información, revisión y supervisión Trabajo
4. Procesamiento de la información
5. Análisis, de la información y entrega de resultados.

#### **4.2. OBLIGACIONES GENERALES:**

A) Utilizar todos sus conocimientos e idoneidad en la ejecución del presente contrato, comprometiéndose a tramitar y entregar los productos y actividades que hacen parte del presente contrato con calidad y oportunidad. B) Presentar los informes requeridos por el contratante para el seguimiento de las tareas encomendadas. Una vez finalice el objeto del contrato, el contratista deberá entregar al supervisor, un informe de las actividades realizadas durante su ejecución indicando los asuntos asignados, tramitados y pendientes por resolver, así como los archivos físicos y magnéticos que se hubieren generado durante la ejecución del mismo. C) Manejar la documentación a su cargo de conformidad con normativa vigente, aplicando los instructivos correspondientes al Sistema de Gestión de Calidad y el Modelo Estándar de Control Interno adoptado por la Entidad, organizando los documentos físicos correspondientes a su labor, atendiendo la normatividad según la Ley General de Archivo y efectuar la entrega de la misma al supervisor del contrato, aplicando los formatos adoptados por la Entidad. D) El contratista se compromete a cumplir con las normas y procedimientos sobre el Sistema de Gestión de Seguridad Social y Salud en el trabajo de la Entidad. Si en el desarrollo del objeto contractual se realizan actividades de campo y/o visitas a obras, el contratista, a sus expensas, deberá dotarse y acudir a estos lugares con los implementos de seguridad industrial mínimos requeridos, tales como casco, botas, gafas protectoras, etc. E) En el evento en que el contratista al momento de suscribir el presente contrato pertenezca al régimen tributario de no ser responsable de IVA y durante la vigencia del mismo adquiera la obligación de inscribirse en el régimen como responsable de IVA, se compromete a realizar cambio de régimen ante la DIAN dentro de los términos que otorga la ley y a reportar dicha situación al contratante para lo cual aportará el RUT actualizado, lo anterior de conformidad con normativa vigente aplicable. F) El contratista se compromete a mantener actualizados todos sus documentos en la Entidad, especialmente el RUT. G) Velar



por el buen uso de los bienes entregados por el supervisor o el contratante para realizar sus actividades. H) Reportar al contratante el número de cuenta bancaria de ahorro o corriente, donde se le ha de consignar el pago derivado de la ejecución del presente contrato. I) Cumplir con la política de seguridad de la información establecida por la Entidad, con el fin de garantizar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información bajo su responsabilidad. J) Mantener actualizado el registro en los sistemas de información del contratante en tiempo real, cuando a ello hubiere lugar. K) Toda información o formatos generados por el contratista son propiedad del Instituto. L) Cumplir durante el desarrollo del objeto contractual, cuando se requiera utilizar dispositivos y/o equipos tecnológicos personales o de la administración, con que todo software y herramientas utilizadas e instaladas en la ejecución de sus obligaciones no vulneran ninguna normativa, contrato, derecho, interés, patentes, legalidad o propiedad de tercero, y que por el contrario todo lo utilizado este debidamente licenciado. M) Cumplir con las estrategias, políticas y actividades en materia de transparencia, integridad, prevención y detección de la corrupción y ante cualquier conocimiento de hechos que atente contra este principio, lo hará conocer al contratante. N) Divulgar y aplicar la política ambiental, de seguridad y salud ocupacional establecida por el contratante, al ejecutar sus actividades o servicios sin crear riesgo para la salud, la seguridad o el ambiente. El (la) contratista deberá tomar todas las medidas conducentes a evitar la contaminación ambiental, la prevención de riesgos durante la ejecución de sus operaciones o actividades y cumplirá con todas las leyes ambientales, de seguridad y salud ocupacional, aplicables. El (la) contratista no dejará sustancias o materiales nocivos para la flora, fauna o salud humana, ni contaminará la atmósfera, el suelo o los cuerpos del agua. La violación de estas normas se considerará incumplimiento grave del contrato, y el contratante podrá aplicar la cláusula penal o multas a que hubiere lugar, sin perjuicio de las demás acciones legales o sanciones que adelante la autoridad o ente competente de orden Municipal o Nacional. Ñ) Cumplir con el pago de los aportes al sistema de integral de seguridad social en salud, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje, cuando a ello haya lugar de conformidad con lo establecido en el artículo 50 de la ley 789 de 2002. O) Para la suscripción del presente contrato se debe presentar a la dependencia el certificado donde conste la práctica del examen médico pre ocupacional vigente, en los términos establecidos por el Decreto 1072 de 2015.

## **5. PLAZO DE EJECUCIÓN**

El plazo de ejecución será hasta el 23/04/2025, o de manera anticipada por el cumplimiento total de las obligaciones.

**6. LUGAR DE EJECUCION:** El contrato se ejecutará en el territorio nacional tendrá como domicilio la ciudad de Cali.

## **7. PRESUPUESTO OFICIAL ESTIMADO:**



El presupuesto estimado para el presente proceso de selección es por la suma de **DOSCIENTOS DOS MILLONES TRESCIENTOS OCHO MIL SEISCIENTOS VEINTISIETE MIL PESOS MDA CTE (\$202.308.627)**, el cual incluye el IVA a que hubiere lugar y todos los impuestos, tasas y contribuciones a que hubiere lugar, con cargo al presupuesto de la entidad.

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

CDP No.	FECHA	RUBRO	VALOR
20250225	26/03/2025	2.1.2.02.02.08-1-1.2.1.0.00 Servicios prestados a las empresas y servicios de producción Proy 01 CC: 210406	\$202.308.627

**7.1. FORMA DE PAGO:** INNOVATECH realizará los pagos del valor total del contrato a la finalización de actividades con la respectiva aprobación del supervisor del mismo.

Una vez acreditado por el CONTRATISTA, que se encuentra al día en el pago de los aportes relativos al Sistema Integral de Seguridad Social integral Salud, pensión y ARL, conforme al artículo 23 de la Ley 1150 de 2007. En todo caso, el pago se hará previa disposición de giros de P.A.C. Para cada uno de los pagos se requiere de la presentación de los informes, soportes y requisitos exigidos en el contrato para tal efecto, y de los siguientes documentos:

A. Presentación de Factura o Cuenta de Cobro detallada que cumpla con todos los requisitos de ley, la cual debe ser elaborada a nombre del oferente, la cual deberá contener:

- Nombres y apellidos completos con el número de identificación del beneficiario.
  - Dirección, ciudad, y teléfonos, del beneficiario del pago.
  - Especificar el concepto de cobro, con una breve descripción de este.
  - Firma del Beneficiario de la cuenta de cobro o factura.
  - Régimen a que pertenece proponente seleccionado.
  - Indicar si es gran contribuyente responsable del IVA y/o Autorretenedor de Renta.
- B. Presentación de evidencia de que se encuentra al día en el pago de aportes relativos al sistema de seguridad social integral Salud, pensión y ARL, de conformidad con lo establecido en el artículo 23 de la ley 1150 de 2007 - en la cual se acredite el cumplimiento del pago de las obligaciones derivadas de los aportes a los sistemas de salud, riesgos laborales, pensiones.
- C. Informe de recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato con la factura e informe de los servicios efectivamente prestados o bienes



entregados durante el mes o periodo a cobrar.

**Nota 1.** El contratista deberá tener una cuenta bancaria que deberá figurar a nombre de la persona natural o jurídica, toda vez que INNOVATECH solo efectuará los pagos señalados en los numerales anteriores, en la cuenta indicada para tal efecto, previa aprobación por parte de INNOVATECH de los documentos requeridos.

**Nota 2.** Los pagos se efectuarán en el periodo establecido por INNOVATECH para tales efectos, previa presentación de la factura respectiva con el cumplimiento de los requisitos de Ley, la presentación del acta de entrega e informe elaborado por el proponente adjudicatario con su respectivo recibido a satisfacción por el Supervisor del Contrato. Sin embargo, el contratista entiende y acepta que dichos pagos únicamente se harán efectivos cuando a su vez INNOVATECH haya recibido el pago por parte de la entidad cliente con la que suscribió el negocio jurídico que dio origen a este proceso, los cuales estarán sujetos a la disponibilidad del PAC, por lo cual esta relación contractual sigue la suerte de este negocio, los cuales estarán sujetos a la disponibilidad del PAC.

**Nota 3.** La facturación deberá efectuarse en todo caso, antes del día veinticinco (25) de cada mes, si la factura o cuenta de cobro expedida no ha sido correctamente elaborada o no se acompaña de los documentos requeridos para el pago, el término para el mismo empezará a contarse desde la fecha en que se haya aportado el último de los documentos. Las demoras que se presenten por estos conceptos serán responsabilidad del proponente adjudicatario y no tendrá por ello derecho al pago de intereses o compensación alguna.

**Nota 4.** El contratista deberá certificar a través de la firma del representante legal o el revisor fiscal si lo hubiere o el contador, en el que conste que la empresa ha realizado el pago total y oportuno por concepto de aportes a los Sistemas de Salud, pensiones, riesgos profesionales y aportes al servicio Nacional de Aprendizaje, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, y Caja de Compensación Familiar, del mes inmediatamente anterior. INNOVATECH se reserva el derecho de verificar la información presentada.

**Nota 5.** INNOVATECH solo reconocerá al contratista las actividades efectivamente ejecutadas y debidamente soportadas técnica y financieramente y corresponderá al supervisor asignado la verificación de tales circunstancias durante la ejecución del contrato.

**Nota 6.** Si el contratista no presenta la cuenta con sus soportes respectivos, dentro de la vigencia fiscal correspondiente, no podrá hacer ninguna reclamación judicial o extrajudicial de actualizaciones, intereses o sobrecostos sobre el valor de la cuenta.

**Nota 7.** Todos los gastos legales, fiscales y tributarios del orden nacional y territorial que se encuentren vigentes y que se ocasionen con el objeto de este contrato, y



demás documentos legales que se empleen para tales efectos, serán asumidos en la proporción que corresponda a cada una de LAS PARTES.

## 8. MODALIDAD DE CONTRATACIÓN

De acuerdo con lo señalado en el artículo 14 de la Ley 1150 de 2007 precepto modificadopor el artículo 93 de la Ley 1474 de 2011 y el artículo 55 de la ley 1341 de 2009, INNOVATECH se encuentra exceptuado de aplicar el Estatuto General de Contratación porser una Empresa Industrial y Comercial del Estado en competencias y proveedor de redes y servicios de telecomunicaciones, no obstante, correspondiéndole aplicar en su desarrollo de su actividad contractual los principios de la función administrativa y de la gestión fiscal de que tratan los artículos 209 y 267 de la Constitución Política, aunado el régimen de inhabilidades e incompatibilidades previsto para la contratación estatal.

Conforme al Manual de Contratación de **INNOVATECH** aprobado a través de ACUERDO No.100-03-15-02 de 5 de marzo de 2024 POR EL CUAL SE PROFIERE Y ADOPTA EL MANUAL DE CONTRATACIÓN DE INNOVATECH E.I.C.E, procede la modalidad de INVITACIÓN DIRECTA, por configurarse lo establecido en el numeral 1 del artículo 26 que establece:

*"ARTÍCULO 29: DE LA INVITACIÓN DIRECTA: Procederá esta modalidad de contratación en los siguientes eventos, sin límite de cuantía, así:*

*"(...) 1. Contratos de prestación de servicios profesionales, interventoría, consultoría, de apoyo a la gestión y/o de capacitación que se celebren atendiendo las calidades o condiciones especiales del contratista; así como los que comprenden trabajos artísticos que solo puedan realizar determinadas personas jurídicas o naturales y los denominados "intuito personae". (...)".*

## 9. GARANTÍAS CONTRACTUALES:

Ver anexo Riesgos.

Proceso aplica para exigencia de garantías	SÍ <input type="checkbox"/>
	NO <input checked="" type="checkbox"/>

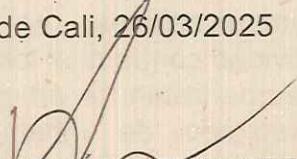
No es necesaria la expedición de pólizas a cargo del contratista en tanto la contratación permite establecer controles por parte de la supervisión, pues sólo será recibido a satisfacción el servicio en términos de calidad el cual está atado a la forma de pago, además de contar con otros mecanismos de conminación y de apremio o sancionatorio como las multas y la cláusula penal pecuniaria.



## **10. SUPERVISIÓN Y/O INTERVENTORIA**

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

Santiago de Cali, 26/03/2025

  
**OSCAR HERNÁN LENIS BERRÍO**  
Subgerente Administrativo y Financiero  
**INNOVATECH E.I.C.E.**

Redactor y transcriptor: Julián Alberto Ruiz Sánchez-abogado contratista  
Revisó: OSCAR HERNÁN LENIS BERRÍO - Subgerente Administrativo y Financiero

