

PROCESO N° 2014-0735 SOLICITUD DE PROPUESTA (SdP)

Señores Interesados en participar en el Proceso	FECHA: 13 de Agosto de 2014
	REFERENCIA: Realizar un video documental para el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide PDP –BDP.

Estimado señor/Estimada señora:

Nos es grato dirigirnos a usted a fin de solicitarle la presentación de una Propuesta para Realizar un video documental para el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide PDP –BDP.

En la preparación de su Propuesta le rogamos utilice y diligencie el formulario adjunto en el Anexo 2.

Su Propuesta deberá ser presentada hasta el día a más tardar el día **28 de Agosto de 2014 a las 3:30 PM,** a la dirección que se indica a continuación:

Los sobres deberán contener la siguiente información:

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Atención.: Sección Adquisiciones y Contratación - SAC

Dirección: Ave. 82 No. 10-62, Piso 3

Bogotá D.C. Colombia

Asunto: Realizar un video documental para el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide PDP –BDP

Solicitud N°. **2014-0735**

Proponente: _____

Domicilio: _____

Ciudad: _____ País: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

NO ABRIR ANTES DEL [indicar la fecha límite de presentación de la oferta]

No se aceptarán ofertas tardías, si por cualquier razón se llegaren a recibir, éstas serán devueltas al oferente sin abrir.

Su Propuesta deberá estar redactada en español, y será **válida por un periodo mínimo de noventa (90) días.**

En el curso de la preparación de la Propuesta, será responsabilidad de usted asegurarse de que llegue a la dirección antes mencionada en la fecha límite o con anterioridad a dicha fecha. Las propuestas recibidas por el PNUD fuera del plazo indicado, por cualquier razón, no serán tomadas en consideración.

Los servicios propuestos serán revisados y evaluados en base a su integridad y ajuste a la Propuesta, y en su capacidad de respuesta a los requisitos de la SdP y todos los restantes anexos que detallan los requisitos del PNUD.

La Propuesta que cumpla con todos los requisitos, se ajuste a todos los criterios de evaluación y ofrezca una mejor relación calidad-precio será seleccionada y se le adjudicará el Contrato. Toda oferta que no cumpla con los requisitos será rechazada.

Si hubiera una discrepancia entre el precio unitario y el precio total, el PNUD procederá a realizar un nuevo cálculo, en el cual prevalecerá el precio unitario, y corregirá en consecuencia el precio total. Si el Proveedor de Servicios no acepta el precio final determinado por el PNUD sobre la base de su nuevo cálculo y corrección de errores, su Propuesta será rechazada.

Una vez recibida la Propuesta, el PNUD no aceptará ninguna variación de precios resultante de aumento de precios, inflación, fluctuación de los tipos de cambio o cualquier otro factor de mercado. En el momento de la Adjudicación del Contrato u Orden de Compra, el PNUD se reserva el derecho de modificar (aumentar o disminuir) la cantidad de

servicios y/o bienes, hasta un máximo de un veinticinco por ciento (25%) de la oferta total, sin cambios en el precio unitario ni en las restantes condiciones.

Todo Contrato u Orden de Compra emitido como resultado de esta SdP estará sujeto a las Condiciones Generales que se adjuntan al presente documento. El solo acto de presentación de una Propuesta implica que el Proveedor de Servicios acepta sin reparos los Términos y Condiciones Generales del PNUD, que se indican en el Anexo 3 de la presente SdP.

Rogamos tener en cuenta que el PNUD no está obligado a aceptar ninguna propuesta, ni a adjudicar ningún contrato u orden de compra. Tampoco se hace responsable de los costos asociados a la preparación y presentación de las propuestas por parte de los contratistas de servicios, con independencia de los efectos o la manera de llevar a cabo el proceso de selección.

El procedimiento de reclamo para proveedores establecido por el PNUD tiene por objeto ofrecer la oportunidad de apelar a aquellas personas o empresas a las que no se les haya adjudicado una orden de compra o contrato en el marco de un proceso de contratación competitivo. Si usted considera que no ha sido tratado con equidad, puede encontrar información detallada sobre los procedimientos de reclamo en el siguiente enlace: <http://www.pnud.org/procurement/protest.shtml>.

El PNUD insta a todos los potenciales contratistas de servicios a prevenir y evitar los conflictos de intereses, informando al PNUD si ellos o cualquiera de sus filiales o miembros de su personal han participado en la preparación de los requisitos, el diseño, la estimación de costos o cualquier otra información utilizada en este SdP.

El PNUD practica una política de tolerancia cero ante el fraude y otras prácticas prohibidas, y está resuelto a impedir, identificar y abordar todos los actos y prácticas de este tipo contra el propio PNUD o contra terceros participantes en actividades del PNUD. Asimismo, espera que sus contratistas de servicios se adhieran al Código de Conducta de los Contratistas de las Naciones Unidas, que se puede consultar en este enlace: http://www.un.org/depts/ptd/pdf/conduct_english.pdf

Le agradecemos su atención y quedamos a la espera de sus propuestas.

DESCRIPCIÓN DE REQUISITOS

Contexto de los requisitos	En el año 2013 la economía colombiana creció aproximadamente 4,5% con relación al 2012. Para el mismo periodo de referencia el consumo total lo hizo en 4,6% y el de los hogares en 4,4%. Estos resultados son mejores a los registrados en el año 2012, cuando el crecimiento del PIB fue 4%, e inferiores a los registrados en el 2011, crecimiento del PIB del 6,6% el consumo total 5,4% y el consumo de los hogares 5,9% (DANE). Para el año 2012, el porcentaje de personas clasificadas como pobres con respecto al total de la población nacional alcanzó el 32,7%. En junio de 2013, el porcentaje de personas clasificadas en pobreza extrema con respecto a la población total nacional fue del 10,1% (DANE). El nivel de desigualdad de los ingresos a nivel nacional registró un valor de 0,539 puntos, registrando una disminución de 0,009 puntos con respecto a 2011 (DANE). Estos datos revelan algunos retos importantes para el país, sumado a la dinamización de las cinco locomotoras del Plan Nacional de Desarrollo (minería, infraestructura, vivienda, agricultura e innovación), la puesta en marcha de Tratados de Libre Comercio (TLC), la atracción de Inversión Extranjera Directa, entre otros. Para responder a lo anterior se requiere sostener tasas elevadas de crecimiento, incrementar el ingreso per-cápita y mejorar la calidad de vida de la población, es decir se requiere ser más competitivos. El problema es que en la mayoría de los sectores los niveles de productividad laboral y empresarial son muy bajos, especialmente en aquellos ligados a actividades informales. Los retos en la mejora de la productividad y la competitividad de las Mipymes colombianas y el recurso humano en edad de trabajar, cobran mayor relevancia al encarar procesos de integración comercial derivados de los actuales tratados de libre comercio que se han suscrito. Las posiciones obtenidas recientemente por Colombia en tres de los índices más representativos en materia de competitividad no son halagadoras: en el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, se encuentra el puesto 69 entre 144 países para los años 2012-2013. El Institute for Management Development ubicó al país en su Índice de Competitividad en el puesto 48 entre 59 países medidos. Complementariamente, en el Índice de Facilidad para Hacer Negocios (Doing Business) del año 2014, Colombia se ranqueó como puesto 43 entre 189 países. Algunas causas de esta situación se ubican en los siguientes frentes: ▪ El sector empresarial, representado en más de un 96% por micros, pequeñas y medianas empresas (mipymes), carece en gran medida de buenas prácticas administrativas, productivas y comerciales que le permita insertarse exitosa y sostenidamente en mercados globales o internos de mayor rentabilidad. ▪ El sector de mipymes tiene dificultad de acceso y aprovechamiento de tecnologías y capital. ▪ Existen altos niveles de informalidad empresarial y laboral, Durante el trimestre enero – marzo de 2013, del total de ocupados 49,8% tenía un empleo informal. De estos, 51,2% eran hombres y 48,8% mujeres (DANE). ▪ En el período enero - marzo de 2013 de los ocupados en las 13 áreas, 89,6% reportó estar afiliado a seguridad social en salud. En cuanto a pensiones, la participación de los cotizantes fue 44,6%. Estas cifras no presentan cambios estadísticamente significativos con respecto al mismo período del año anterior (DANE). ▪ Existen marcadas brechas en el desarrollo empresarial de las mipymes con las grandes empresas, lo que dificulta su encadenamiento productivo y la generación sostenible de negocios.
----------------------------	---

	▪ Existe desarticulación entre la demanda laboral del sector empresarial con los procesos e instituciones de formación e intermediación laboral que trabajan con poblaciones en situación de pobreza y vulnerabilidad. Evidencia de lo anterior se encuentra en el estudio “Oportunidades de inclusión productiva para jóvenes en situación de pobreza y vulnerabilidad en la Zona Franca de Bogotá”(PNUD 2011), donde se encuestaron 108 empresas medianas y grandes de la Zona Franca de Bogotá que manifestaron como las tres principales dificultades para contratar con micro y pequeñas empresas las siguientes causas: Alta informalidad, baja calidad de los productos y los servicios e incumplimiento reiterado de los pedidos. A esta realidad se suma el hecho de que las microempresas liquidadas atribuyen como una de las causas fundamentales de su fracaso la dificultad de acceder a mercados. Tal es el caso de la ciudad de Bogotá que entre 2006 y 2008 registró el cierre de 16.000 empresas por año, siendo el 96% de estas de tamaño micro. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009). Estas dos realidades se explican mutuamente y pueden perpetuarse de no contar con estrategias de desarrollo de proveedores y negocios inclusivos que aborden de manera sistemática y metodológica el cierre de brechas de productividad a lo largo de las cadenas de valor, con base en los siguientes principios: 1. Generación de relación “ganar-ganar” entre la empresa clientes con sus proveedores o comercializadores. 2. Eliminación de la dependencia del proveedor con la empresa cliente como la única fuente de generación de ingresos o incorporación de nuevos clientes para el caso de microempresas provenientes de población en situación de pobreza y vulnerabilidad, impactando en el crecimiento de sus ingresos. 3. Generación de esquemas de colaboración mutua mediante transferencia de tecnologías e información entre las mipymes proveedoras y sus clientes. 4. Establecimiento de relaciones de largo plazo entre las mipymes y sus clientes. 5. Distribución justa de los frutos del ejercicio empresarial. 6. Generación de empleos dignos con igualdad de oportunidades. Hace algunos años el PNUD México desarrolló una metodología con base en experiencias de desarrollo de proveedores en más de 20 países y más de 100 empresas. El Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) fue posteriormente adaptado e implementado por PNUD El Salvador. El PDP contribuye a mejorar la competitividad de un país y la productividad de sus empresas, integrando redes de proveeduría en flujos comerciales y financieros de carácter global. Esto es posible trabajando de cerca con Mipymes, proveedoras de empresas clientes de tal forma que sean competitivas con respecto a otras alternativas de abastecimiento no locales. La experiencia internacional señala que implantar sistemas de Desarrollo de Proveedores en cadenas productivas caracterizadas por la coexistencia de grandes empresas con Mipymes en relaciones de proveeduría, es una de las más eficaces formas de lograr la inserción de dichas Mipymes en la economía globalizada. El PDP contribuye a fortalecer mipymes, logrando su desarrollo hacia condiciones más favorables de cada una de las personas que conforman dichas unidades de negocio, por medio de un trabajo orientado a mejorar el desempeño en los diferentes aspectos de su gestión. Se observa que las grandes empresas han ido incorporando acciones dirigidas a fortalecer relaciones con sus proveedores respondiendo a temas en materia de responsabilidad social empresarial y en otros casos como una estrategia para fortalecer la oferta de la cadena conformada por la empresa cliente y sus proveedores directos. El Programa de Desarrollo de Proveedores busca, entre otros temas, cambiar las relaciones
--	---

	entre los proveedores y sus clientes, que en términos generales son más bien de carácter contractual hacia relaciones más estratégicas y sostenidas en el tiempo. Los esfuerzos en materia de competitividad y productividad se concentran, en gran medida, en el último eslabón de la cadena, cuando en general los avances en materia de gestión señalan que éstos deben trabajarse con el conjunto de la cadena productiva. El Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) se constituye, entonces, en uno de los mecanismos para transitar hacia entornos más competitivos, más socialmente inclusivos, que generen valor compartido, reconciliando el crecimiento con el desarrollo, y los resultados obtenidos tanto en México, El Salvador y Colombia así lo demuestran: ▪ Reducción de costos de operación en las cadenas de valor intervenidas. ▪ Transferencia de buenas prácticas administrativas, comerciales y operativas entre empresas clientes y sus proveedores o comercializadores. ▪ Generación de empleo digno. ▪ Mejoramiento de estándares de calidad en las cadenas de valor que facilitan a las empresas su inserción o el poder competir en nuevos mercados internacionales. ▪ Fortalecimiento de la capacidad de gestión de las mipymes proveedoras en proporcionar productos que cumplan con los requisitos de calidad de la empresa cliente. ▪ Mejoramiento del servicio y asistencia técnica por parte del proveedor. ▪ Fortalecimiento de las relaciones de confianza entre los clientes y sus proveedores que participan del programa con la posibilidad de sostener una oferta competitiva y de valor. ▪ Mejoramiento de la satisfacción del cliente y su fidelización. ▪ Propicia la transferencia de información de los clientes a las empresas proveedoras y viceversa. La superación de la pobreza es un compromiso en el cual el sector privado juega un papel fundamental, al poder vincular en sus cadenas de valor a personas en situación de pobreza y vulnerabilidad como proveedores de productos y servicios. La generación y sostenimiento de este tipo de negocios inclusivos comprende el desarrollo de los proveedores, de tal forma que puedan cumplir satisfactoriamente los estándares de calidad, precio, volumen y tiempo de entrega que fijan las empresas cliente. Consciente de esta realidad, el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide (PDP - BDP) transfiere a las microempresas prácticas de gestión comercial, financiera, técnica y de talento humano que mejoran sus niveles de productividad y competitividad, lo que les facilita encadenarse productivamente con clientes de mayor escala para generar valor compartido y reconciliar el crecimiento económico con el desarrollo social. De igual manera, cabe resaltar que el Programa de Desarrollo de Proveedores se implementa bajo los enfoques de desarrollo humano, enfoque diferencial y capacidades de desarrollo local. Por lo que es fundamental que el video pueda recoger estas visiones y captar ampliamente el impacto que las iniciativas han podido generar frente a estas temáticas.
Organismo asociado del PNUD en la implementación	Los socios principales del proyecto son: Departamento para la Prosperidad Social.
Breve descripción de los servicios	Realizar un video documental para el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide PDP –BDP.

solicitados		
Relación y descripción de los productos esperados	Los productos esperados son	
	PRODUCTO	PRODUCTO
	Producto 1	Plan de trabajo y cronograma que determine tiempos de preproducción, producción, postproducción, incluido cronograma de viajes y entrega final. Se calcula que se realicen por lo menos 2 viajes a cada territorio. El desarrollo del concepto deberá responder a los lineamientos entregados por la oficina de comunicaciones del PNUD y desarrollados dentro de los criterios establecidos
	Producto 2	Guión final de video.
	Producto 3	Primer borrador del video (20 minutos y 5 minutos) que evidencie los principales resultados e impactos del Programa de Desarrollo de Proveedores PDP.
Frecuencia de entrega	Producto 4	Post producción y entrega final del video que incorpore todas las observaciones y ajustes solicitados por el PNUD. - Versión del video sin subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución. - Versión del video con subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución.
Persona encargada de la supervisión de los trabajos	La supervisión será llevada a cabo por el Coordinador Nacional del Programa de Desarrollo de Proveedores PDP y del área de comunicaciones del PNUD.	
Frecuencia de entrega	PRODUCTOS	Plazo de entrega a partir de la firma del contrato
	Plan de trabajo y cronograma que determine tiempos de preproducción, producción, postproducción, incluido cronograma de viajes y entrega final El desarrollo del concepto deberá responder a los lineamientos entregados por el programa PDP y la oficina de comunicaciones del PNUD.	8 días luego de la firma del contrato
	Guión final de video.	15 días luego de la firma del contrato.
	Primer borrador del video (20 minutos y 5 minutos) que evidencie los principales resultados e impactos del Programa de Desarrollo de Proveedores PDP.	60 días después de la firma del contrato.

	Post producción y entrega final del video que incorpore todas las observaciones y ajustes solicitados por el PNUD. • (Versión del video sin subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución. • Versión del video con subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución.)	90 días después de la firma del contrato.
Requisitos de los informes de avance	Lo indicado en los Términos de Referencia	
Localización de los trabajos	Sede del Proveedor	
Duración prevista de los trabajos	3 meses	
Fecha de inicio prevista	Septiembre de 2014	
Fecha aproximada de terminación máxima	Noviembre de 2014	
Viajes previstos	Fuera de Bogotá, se prevee realizar viajes a Riohacha, Cartagena, Barranquilla, Bucaramanga, Medellín y Pasto.	
Requisitos especiales de seguridad	n/a	
Instalaciones que facilitará el PNUD (es decir, no incluidas en la propuesta de precios)	n/a	
Calendario de ejecución, indicando desglose y calendario de actividades y subactividades	Obligatorio	
Nombres y currículos de las personas participantes en la prestación de los servicios	<u>Obligatorio</u>	
Moneda de la propuesta	<u>Moneda local (pesos Colombianos)</u>	

Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) en la propuesta de precios	<u>No deberá incluir el IVA y otros impuestos indirectos</u>			
Período de validez de la/s propuesta/s(a partir de la fecha límite para la presentación de la propuesta)	<u>90 días</u> En circunstancias excepcionales el PNUD podrá pedir al Contratista que amplíe el plazo de validez de la Propuesta más allá de lo que se ha iniciado inicialmente en las condiciones de salida de esta SdP. En este caso, el Contratista confirmará la ampliación por escrito, sin ningún tipo de modificación ulterior a la Propuesta.			
Cotizaciones parciales	No permitidas			
Cotizaciones alternativas	No permitidas			
Condiciones de pago	Productos	Porcentaje	Calendario	Condiciones para el desembolso
	Plan de trabajo y cronograma que determine tiempos de preproducción, producción, postproducción, incluido cronograma de viajes y entrega final El desarrollo del concepto deberá responder a los lineamientos entregados por el programa PDP y la oficina de comunicaciones del PNUD.	25%	A los 8 días contados a partir de la fecha de inicio del contrato	a) aceptación por escrito por parte del PNUD (es decir, no simple recibo) de la calidad de los resultados; y b) recibo de la factura del Proveedor de Servicios.
	Guión final de video. Primer borrador del video (20 minutos y 5 minutos) que evidencie los principales resultados e impactos del Programa de Desarrollo de Proveedores PDP.	40%	A los 60 días contados a partir de la fecha de inicio del contrato	a) aceptación por escrito por parte del PNUD (es decir, no simple recibo) de la calidad de los resultados; y b) recibo de la factura del Proveedor de Servicios.
	Post producción y entrega final del video que incorpore todas las observaciones y ajustes solicitados por el PNUD. (Versión del video sin subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja	35%	A los 90 días contados a partir de la fecha de inicio del contrato	a) aceptación por escrito por parte del PNUD (es decir, no simple recibo) de la calidad de los resultados; y b) recibo de la factura del Proveedor de Servicios.

	resolución. • Versión del video con subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución.)																																	
Tipo de contrato que deberá firmarse	Contrato de Servicios Profesionales																																	
Criterios de adjudicación de un contrato	Mayor puntuación combinada (con la siguiente distribución: un 70% a la oferta técnica, un 30% al precio) Plena aceptación de los Términos y Condiciones Generales de Contratación del PNUD (TCG). Se trata de un criterio obligatorio que no puede obviarse en ningún caso, con independencia de la naturaleza de los servicios solicitados. La no aceptación de los TCG será motivo de inadmisión de la Propuesta.																																	
Criterios de evaluación de una propuesta	Propuesta técnica (70%) <table><tr><th>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</th><th>PUNTAJE</th></tr><tr><td>Experiencia adicional de la firma</td><td>300</td></tr><tr><td>Portafolio de trabajos previos de la firma</td><td>200</td></tr><tr><td>Experiencia específica adicional del personal</td><td>200</td></tr><tr><td>Plan de Trabajo, Enfoque propuesto, Metodología</td><td>300</td></tr><tr><td>PUNTAJE TOTAL</td><td>1000</td></tr></table> Cada uno de los criterios se evaluara como se indica a continuación: 1. Experiencia adicional de la firma. <table><tr><th>Criterio</th><th>Puntaje Máximo</th></tr><tr><td>Por cada producción audiovisual adicional al mínimo requerido de videos sociales, institucionales o afines: 100 puntos</td><td>300</td></tr><tr><td>TOTAL MÁXIMO</td><td>300</td></tr></table> 2. Portafolio de trabajos previos de la firma. La evaluación de la calidad de los trabajos realizados se llevara a cabo con base en las muestras de videos producidos por las firmas y el puntaje será asignado de acuerdo a los siguientes criterios. <table><tr><th>Criterio</th><th>Puntaje Máximo</th></tr><tr><td>Calidad de la Imagen</td><td>50</td></tr><tr><td>Claridad en el mensaje</td><td>50</td></tr><tr><td>Calidad del Sonido</td><td>50</td></tr><tr><td>Calidad de la Narración</td><td>50</td></tr><tr><td>TOTAL MÁXIMO</td><td>200</td></tr></table> 3. Experiencia específica adicional del personal.				CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PUNTAJE	Experiencia adicional de la firma	300	Portafolio de trabajos previos de la firma	200	Experiencia específica adicional del personal	200	Plan de Trabajo, Enfoque propuesto, Metodología	300	PUNTAJE TOTAL	1000	Criterio	Puntaje Máximo	Por cada producción audiovisual adicional al mínimo requerido de videos sociales, institucionales o afines: 100 puntos	300	TOTAL MÁXIMO	300	Criterio	Puntaje Máximo	Calidad de la Imagen	50	Claridad en el mensaje	50	Calidad del Sonido	50	Calidad de la Narración	50	TOTAL MÁXIMO	200
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PUNTAJE																																	
Experiencia adicional de la firma	300																																	
Portafolio de trabajos previos de la firma	200																																	
Experiencia específica adicional del personal	200																																	
Plan de Trabajo, Enfoque propuesto, Metodología	300																																	
PUNTAJE TOTAL	1000																																	
Criterio	Puntaje Máximo																																	
Por cada producción audiovisual adicional al mínimo requerido de videos sociales, institucionales o afines: 100 puntos	300																																	
TOTAL MÁXIMO	300																																	
Criterio	Puntaje Máximo																																	
Calidad de la Imagen	50																																	
Claridad en el mensaje	50																																	
Calidad del Sonido	50																																	
Calidad de la Narración	50																																	
TOTAL MÁXIMO	200																																	

	<table><tr><th>PROFESIONAL</th><th>Adicional al minimo requerido</th><th>Puntaje Máximo</th></tr><tr><td>Productor</td><td>Por cada experiencia adicional en producción audiovisual: 50 puntos</td><td>100</td></tr><tr><td>Guionista</td><td>Por cada experiencia adicional en redacción de guión audiovisual, preferiblemente de tipo didáctico o educativo: 50 puntos</td><td>100</td></tr><tr><td colspan="2">TOTAL MÁXIMO</td><td>200</td></tr></table>	PROFESIONAL	Adicional al minimo requerido	Puntaje Máximo	Productor	Por cada experiencia adicional en producción audiovisual: 50 puntos	100	Guionista	Por cada experiencia adicional en redacción de guión audiovisual, preferiblemente de tipo didáctico o educativo: 50 puntos	100	TOTAL MÁXIMO		200
PROFESIONAL	Adicional al minimo requerido	Puntaje Máximo											
Productor	Por cada experiencia adicional en producción audiovisual: 50 puntos	100											
Guionista	Por cada experiencia adicional en redacción de guión audiovisual, preferiblemente de tipo didáctico o educativo: 50 puntos	100											
TOTAL MÁXIMO		200											
4. <u>Plan de trabajo, Enfoque Propuesto y Metodología</u>													
	<table><tr><th>Criterio</th><th>Puntaje Máximo</th></tr><tr><td>El plan de trabajo: - Está de acuerdo con los términos de referencia. - Es claro en las actividades requeridas para cada una de las fases. </td><td>100</td></tr><tr><td>Enfoque Propuesto: El video de 5 y 20 minutos debe tener un enfoque de desarrollo humano, enfoque diferencial y capacidades de desarrollo local</td><td>100</td></tr><tr><td>Metodología: Presenta una metodología de trabajo que garantiza la calidad del producto.</td><td>100</td></tr><tr><td colspan="2">TOTAL MÁXIMO</td><td>300</td></tr></table>	Criterio	Puntaje Máximo	El plan de trabajo: - Está de acuerdo con los términos de referencia. - Es claro en las actividades requeridas para cada una de las fases.	100	Enfoque Propuesto: El video de 5 y 20 minutos debe tener un enfoque de desarrollo humano, enfoque diferencial y capacidades de desarrollo local	100	Metodología: Presenta una metodología de trabajo que garantiza la calidad del producto.	100	TOTAL MÁXIMO		300	
Criterio	Puntaje Máximo												
El plan de trabajo: - Está de acuerdo con los términos de referencia. - Es claro en las actividades requeridas para cada una de las fases.	100												
Enfoque Propuesto: El video de 5 y 20 minutos debe tener un enfoque de desarrollo humano, enfoque diferencial y capacidades de desarrollo local	100												
Metodología: Presenta una metodología de trabajo que garantiza la calidad del producto.	100												
TOTAL MÁXIMO		300											
Propuesta financiera (30%) Se calculará como la relación entre precio de la propuesta y el precio más bajo de todas las propuestas que haya recibido el PNUD.													
El PNUD adjudicará el Contrato a:	✓ Uno y sólo uno de los proveedores de servicios												
Anexos a la presente SdP	✓ Formulario de presentación de la Propuesta (Anexo2) ✓ Términos y Condiciones Generales / Condiciones Especiales (Anexo3) ¹ ✓ TdR detallados												
Fecha límite para las Solicitudes de aclaración a la SDP	Los oferentes podrán solicitar al PNUD aclaraciones <u>hasta el 15 de Agosto de 2014.</u> <u>No se atenderán consultas anónimas, ni verbales.</u>												
Contacto para todo tipo de información (Solicitudes de aclaración por escrito únicamente) ²	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Atn. : Sección Adquisiciones y Contratación - SAC Dirección: Ave. 82 No. 10-62, P. 3 Bogotá D.C. Colombia e-mail: Licitaciones.col4@undp.org Proceso: N° 2014-0735												

¹Se previene a los Proveedores de servicios de que la no aceptación del contenido de los Términos y Condiciones Generales (TCG) podrá ser motivo de descalificación de este proceso de adquisición.

²Esta persona de contacto y la dirección de la misma serán designadas oficialmente por el PNUD. En caso de que se dirija una solicitud de información a otra persona o personas, o dirección o direcciones, aún cuando ésta/s forme/n parte del personal del PNUD, el PNUD no tendrá obligación de responder a dicha solicitud ni de confirmar su recepción.

	Asunto: Realizar un video documental para el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide PDP –BDP. Nota: No se atenderán consultas anónimas, ni verbales. Cualquier retraso en la respuesta del PNUD <u>NO PODRÁ</u> ser utilizado como motivo para ampliar el plazo de presentación, a menos que el PNUD decida que considera necesaria dicha ampliación y comunique un nuevo plazo límite a los solicitantes.
No. obligatorio de copias de la Propuesta que habrán de presentarse	Original y una (1) Copia
Documentos de presentación obligatoria para establecer la calificación de los proponentes	SOBRE 1 – PROPUESTA TÉCNICA <u>Formato - Carta para la presentación de propuesta técnica</u>, este formato debe estar debidamente firmado (por el representante legal) y adjunto a la propuesta técnica de lo contrario la propuesta será rechazada (la ausencia de este formato no es subsanable). <u>Experiencia específica de la firma</u>: Consta de un formato para hacer una reseña de su experiencia en trabajos recientes de carácter similar al que se pretende contratar con esta SDP (la ausencia de la información necesaria para la evaluación no es subsanable). <u>Certificaciones de experiencia de la firma</u>, éstas corresponden a la experiencia específica incluida en la propuesta por el proponente. <u>Formato Hojas de Vida del personal profesional propuesto y Carta de Compromiso</u>. La información básica incluirá el número de años de trabajo en su ejercicio profesional, el nivel de responsabilidad asumida en las labores desempeñadas y toda la información necesaria de acuerdo a los requisitos de personal solicitados en esta SDP. <u>La ausencia (en la propuesta) de la información necesaria para la evaluación de este aspecto no es subsanable.</u> <u>Certificaciones de estudios realizados y certificaciones laborales</u> correspondientes a la experiencia específica del personal profesional solicitado. <u>Portafolio de trabajos previos de la firma</u>. Deberá presentar por lo menos Dos muestras de videos producidos por la firma <u>La ausencia (en la propuesta) de la información necesaria para la evaluación de este aspecto no es subsanable.</u> <u>Propuesta técnica de acuerdo a los requisitos señalados en los TDR y demás instrucciones de esta SDP que deberá incluir:</u> <u>Enfoque Propuesto</u>: Se deberá presentar un texto, en el cual se haga explícita su propuesta en relación con la visión que tiene del proyecto de acuerdo con los requerimientos expuestos en los términos de referencia. <u>(la ausencia de la información necesaria para la evaluación no es subsanable)</u>. <u>Metodología</u>. En este formato el deberá realizar una descripción sobre metodología a utilizar, la organización técnica, administrativa y logística que adoptará para cumplir con los Términos de Referencia <u>(la ausencia de la información necesaria para la evaluación no es subsanable)</u>. <u>Recursos del Proponente en términos de equipo</u> Se deben describir con los que cuenta la organización y que se pondrán a disposición en caso de ser adjudicatario del contrato. <u>Plan de Trabajo</u>. Estimación del tiempo en que se realizará el trabajo desde su inicio hasta su terminación, así como fijación de fechas para la presentación de informes parciales e informe final. <u>(la ausencia de la información necesaria para la evaluación no es subsanable)</u>. <u>Composición del grupo de trabajo y asignación de actividades</u> para la ejecución del trabajo.

8. **Certificado de existencia y representación legal**, expedido por la Cámara de Comercio o Entidad competente según el caso, en el cual conste: inscripción, matrícula vigente, objeto social y facultades del representante legal. El objeto social debe permitir la actividad, gestión u operación que se solicita en esta SDP y que es el objeto del contrato que de ella se derive. El certificado debe tener antigüedad no superior a treinta (30) días. La duración de la persona jurídica debe ser igual al plazo del contrato y un año más.

Las firmas extranjeras sin sucursal en Colombia deberán acreditar su existencia y representación legal conforme a la legislación del país de origen. Si la propuesta es presentada en joint venture o unión temporal o consorcio, cada uno de los integrantes deberán acreditar la existencia y representación legal.

9. En los casos en que la autorización delegada al Representante Legal de la firma sea inferior al valor de la propuesta deberá adjuntar **Autorización de la Junta Directiva o Junta de Socios, para presentar propuesta y suscribir contrato (no indicar ningún valor)**.

10. **Joint ventures, consorcios o asociaciones**

Si el Proponente es un grupo de personas jurídicas que forman o han formado una Joint Venture, un consorcio o una asociación en el momento de la presentación de la Propuesta, deberá confirmar en su Propuesta que:

- (i) han designado a una de las partes a actuar como entidad líder, debidamente investida de autoridad para obligar legalmente a los asociados de la Joint Venture conjunta y solidariamente, lo que deberá ser debidamente demostrado mediante un acuerdo debidamente firmado ante notario entre dichas personas jurídicas, acuerdo que deberá presentarse junto con la Propuesta, y
- (ii) si se le adjudica el contrato, el contrato podrá celebrarse por y entre el PNUD y la entidad líder designada, quien actuará en nombre y representación de todas las entidades asociadas que componen la Joint Venture.

Después de que la Propuesta haya sido presentada al PNUD, la entidad líder designada para representar a la Joint Venture no podrá ser modificada sin el consentimiento escrito previo del PNUD. Además, ni la entidad líder ni las entidades asociadas de la Joint Venture podrán:

- a) presentar una nueva Propuesta en representación propia, ni
- b) como entidad líder o entidad asociada en nombre de otra Joint Venture que presente otra Propuesta.

La descripción de la organización de la Joint Venture, el consorcio o la asociación deberá definir con claridad la función que se espera de cada una de las entidades de la Joint Venture en el cumplimiento de los requisitos de la SDP, tanto en la Propuesta como en el acuerdo de Joint Venture. Todas las entidades que conforman la Joint Venture estarán sujetas a la evaluación de elegibilidad y calificación por parte del PNUD.

Cuando una Joint Venture presente su trayectoria y experiencia en compromisos similares a los que exige la SDP, deberá presentar la información de la siguiente manera:

- a) los compromisos que hayan sido asumidos conjuntamente por la Joint Venture, y
- b) los que han sido asumidos por las entidades individuales de la Joint Venture que se supone vayan a participar en la prestación de los servicios definidos en la SDP, y estén permanentemente o estuvieran temporalmente asociados con cualquiera de las empresas asociadas no pueden ser presentados como experiencia de la Joint

	Venture o de sus asociados, y únicamente podrán hacerlo valer los propios expertos individuales en la presentación de sus acreditaciones individuales. Si la oferta de una Joint Venture es considerada por el PNUD como la más aceptable y la que ofrece la mejor relación calidad-precio, el PNUD adjudicará el contrato a esta Joint Venture, a nombre de su entidad líder designada, quien deberá firmar el contrato para todas las entidades asociadas y en nombre de éstas. SOBRE 2 – PROPUESTA ECONÓMICA 1. <u>Formato Carta de presentación de la propuesta económica,</u> este formato debe estar debidamente firmado por el Representante legal y adjunto a la oferta. 2. <u>Formato Lista de precios: Este documento no es subsanable en ningún caso.</u> Los proponentes que no incluyan en su propuesta económica todas y cada una de las actividades mínimas serán rechazados.
--	---

**FORMULARIO DE PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS
POR LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS³**

(La presentación de este formulario se realizará únicamente en papel de cartas de la empresa proveedora de servicios, en el que figurará el encabezamiento oficial de la misma⁴)

SOBRE 1

Formato: CARTA PARA PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA TÉCNICA

[Lugar, fecha]

Señores
Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
Sr. Representante Residente
Ave. 82 # No. 10 – 62, Piso 3
Bogotá - Colombia

Asunto: PROCESO N° 2014-0735 Realizar un video documental para el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide PDP –BDP

Por la presente manifestamos que hemos examinado el documento de Solicitud de Propuestas (SDP) incluyendo todas y cada una de sus secciones, que estamos de acuerdo y en consecuencia cumplimos y aceptamos todas y cada una de las disposiciones en él contenidas para la consultoría del proyecto de la referencia, así como las establecidas por la Ley.

Los abajo firmantes ofrecemos proveer los servicios para Realizar un video documental para el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide PDP –BDP, de conformidad con su Solicitud de Propuestas de fecha **[indicar fecha de invitación]** y con nuestra propuesta. Presentamos a continuación nuestra propuesta, que comprende esta propuesta técnica.

El período de validez de la propuesta es de **noventa (90) días calendario**, contados a partir de la fecha de presentación de la propuesta. Esta propuesta es de carácter obligatorio para nosotros y está sujeta a las modificaciones que resulten de las negociaciones del contrato.

Entendemos que ustedes no están obligados a aceptar ninguna de las propuestas que reciban. Además dejamos constancia de que no existen causales de inhabilidad o incompatibilidad que nos impida participar en la presente invitación y suscribir el contrato respectivo. Que esta propuesta y el contrato que llegare a celebrarse solo comprometen a los firmantes de esta carta. Que ninguna entidad o persona distinta a los firmantes tienen interés comercial en esta propuesta ni en el contrato probable que de ella se derive. Que nos comprometemos a ejecutar el contrato en un plazo de **3 meses** contados a partir de la fecha de la orden de iniciación del mismo. Que si se nos adjudica el contrato, nos comprometemos a constituir las garantías requeridas y a suscribirlo dentro de los términos señalados para ello.

Atentamente,
Firma autorizada: [firma del representante autorizado]
Nombre y cargo del signatario: [indicar nombre y cargo]
Nombre del proponente: [indicar nombre completo del proponente]
Dirección: [indicar dirección y ciudad]
Teléfono y fax: [indicar número e indicativo de larga distancia]

[Insértese: Bogotá, fecha]

³Este apartado será la guía del Proveedor de Servicios en la preparación de su Propuesta.

⁴ El papel de cartas oficial con el encabezamiento de la empresa deberá facilitar información detallada –dirección, correo electrónico, números de teléfono y fax– a efectos de verificación.

Estimado señor:

Los abajo firmantes tenemos el placer de dirigirnos a ustedes para ofrecer al PNUD los siguientes servicios, de conformidad con los requisitos que se establecen en la Solicitud de Propuesta de fecha [especifíquese] y todos sus anexos, así como en las disposiciones de los Términos y Condiciones Generales de Contratación del PNUD. A saber:

A. Calificaciones del Proveedor de Servicios

1. FORMATO Experiencia específica de la firma

[En este formato se debe diligenciar la experiencia específica de la firma, se debe diligenciar uno por cada contrato o certificación] Utilizando el formato que sigue, proporcionar información sobre cada uno de los trabajos para los que la firma/entidad fue contratada legalmente, ya sea individualmente o como uno de los integrantes de una asociación.

Según se haya indicado en la SDP, esta experiencia específica corresponde a:	
Objeto del contrato que presenta como experiencia específica:	
Breve descripción de las actividades que se desarrollaron dentro de la consultoría:	
Nombre del Contratante:	
Dirección:	
Teléfono:	
Fax:	
E-mail:	
Fecha de iniciación del contrato (día/mes/año):	Fecha de terminación del contrato(día/mes/año):
Valor inicial del contrato (Indicar la moneda):	
Valor final del contrato (Indicar la moneda):	

2. El Proveedor de Servicios deberá describir y explicar cómo y por qué se considera la entidad que mejor puede cumplir con los requisitos de PNUD, indicando para ello lo siguiente:

- Perfil: descripción de la naturaleza del negocio, ámbito de experiencia, licencias, certificaciones, acreditaciones, etc.;
- Declaración por escrito de que la empresa no está incluida en la Lista Consolidada 1267/1989 del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, o en la lista de la División de Adquisiciones de las Naciones Unidas o en cualquier otra lista de proveedores inelegibles de las Naciones Unidas.
- Certificados y acreditación: entre otros los certificados de calidad, registros de patentes, certificados de sostenibilidad ambiental, etc.;

B. Calificación del personal clave

Formato Hojas de Vida del personal profesional propuesto y Carta de Compromiso. [Diligenciar una hoja de vida por cada profesional solicitado, debe venir plenamente soportado mediante certificaciones]

Cargo propuesto: _____

Nombre de la firma: _____
 Nombre del profesional propuesto: _____
 Profesión: _____
 Fecha de nacimiento: _____
 Años de trabajo en la firma/entidad: _____
 Nacionalidad: _____

Calificaciones principales:

[Indicar en aproximadamente media página la experiencia y la capacitación del profesional propuesto que sea más pertinente para las tareas del trabajo. Describir el nivel de responsabilidad del funcionario en trabajos anteriores pertinentes, indicando fechas y lugares.]

Formación Académica:

Indique la formación universitaria y otros estudios especializados realizados

INSTITUCIÓN DONDE ESTUDIO	PAÍS	FECHAS		TÍTULO OBTENIDO
		INICIO	TERMINACIÓN	

Experiencia laboral:

Indique la experiencia específica obtenida, según los requerimientos de la SDP.

EMPRESA EMPLEADORA	CARGO DESEMPEÑADO/TÍTULO DE LA CONSULTORIA	FUNCIONES DESEMPEÑADAS	FECHAS		% DEDICACIÓN
			DESDE (*)	HASTA (*)	

(*) Indicar el día/mes/año

Carta de Compromiso:

Yo, el abajo firmante, certifico que, según mi entender, estos datos describen correctamente mi persona, mis calificaciones y mi experiencia y me comprometo a prestar mis servicios profesionales en caso que se adjudique el Contrato a la firma o establecimiento de comercio **[indicar el nombre de la firma]**

El periodo de mis servicios se estima en _____ meses.

No. del documento de identificación* _____

Nombre completo del profesional propuesto: **indicar el nombre del profesional**

 Firma del profesional]

* Anexar soportes de los estudios y experiencia

- C. **Propuesta técnica de acuerdo a los requisitos señalados en los TDR y demás instrucciones de esta SDP que deberá incluir (Plan de Trabajo, Enfoque propuesto, Metodología, recursos del oferente, y composición del grupo de trabajo con su asignación de actividades)**

El Proveedor de Servicios debe describir cómo tiene previsto abordar y cumplir las exigencias de la SdP, y para ello proporcionará una descripción detallada de las características esenciales de funcionamiento, las condiciones de los informes y los mecanismos de garantía de calidad que tiene previstos, al tiempo que demuestra que la metodología propuesta será la apropiada teniendo en cuenta las condiciones locales y el contexto de los trabajos.

PLAN DE TRABAJO:

ENFOQUE PROPUESTO:

METODOLOGIA:

RECURSOS DEL OFERENTE:

COMOSICION DEL GRUPO DE TRABAJO Y ASIGNACION DE ACTIVIDADES:

Atentamente,

Firma autorizada: [firma del representante autorizado]

Nombre y cargo del signatario: [indicar nombre y cargo]

Nombre del proponente: [indicar nombre completo del proponente]

SOBRE 2

1. El Proponente está obligado a preparar su Propuesta Financiera en un sobre separado.
2. La Propuesta Financiera deberá ofrecer un desglose detallado de los costos.
3. El formulario **FORMATO LISTA DE PRECIOS** que se muestra en las siguientes páginas se ofrece como guía para la preparación de la Propuesta Financiera. El formulario incluye gastos específicos que podrán o no ser exigidos o aplicables pero que se utilizan a modo de ejemplo (Favor incluir CD con la propuesta financiera en Excel).

FORMATO CARTA PARA LA PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA ECONÓMICA

[Lugar, fecha]

Señores
Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
Atn. Sr. Representante Residente
Ave. 82 # No. 10 – 62, Piso 3
Bogotá - Colombia

Asunto: PROCESO N° 2014-0735 Realizar un video documental para el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide PDP –BDP.

Por la presente manifestamos que hemos examinado el documento de Solicitud de Propuestas (SDP), que estamos de acuerdo y en consecuencia cumplimos y aceptamos todas y cada una de las disposiciones en él contenidas para la consultoría del proyecto de la referencia, así como las establecidas por la Ley.

Los abajo firmantes ofrecemos proveer los servicios para Realizar un video documental para el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide PDP –BDP, de conformidad con su Solicitud de Propuestas de fecha [fecha de invitación] y con nuestra propuesta. Presentamos a continuación nuestra propuesta, que comprende una propuesta técnica y una propuesta económica, que se presenta por separado en sobre cerrado.

Nuestra propuesta económica será obligatoria para nosotros, con sujeción a las modificaciones que resulten de las negociaciones del contrato, hasta la expiración del período de validez de la propuesta que es de **Noventa (90) días calendario**, contados a partir de la fecha de presentación.

Entendemos que ustedes no están obligados a aceptar ninguna de las propuestas que reciban. Además dejamos constancia de que no existen causales de inhabilidad o incompatibilidad que nos impida participar en el presente invitación y suscribir el contrato respectivo. Que esta propuesta y el contrato que llegare a celebrarse solo comprometen a los firmantes de esta carta. Que ninguna entidad o persona distinta a los firmantes tienen interés comercial en esta propuesta ni en el contrato probable que de ella se derive. Que nos comprometemos a ejecutar el contrato en un plazo de **3 meses**, contados a partir de la fecha de la orden de iniciación del mismo. Que si se nos adjudica el contrato, nos comprometemos a constituir las garantías requeridas y a suscribirlo dentro de los términos señalados para ello.

Que el costo total de la propuesta, es el siguiente: [expresar costo en letras y números].

Atentamente,

Firma autorizada: [firma del representante autorizado]
Nombre y cargo del signatario: [indicar nombre y cargo]
Nombre del proponente: [indicar nombre completo del proponente]
Dirección: [indicar dirección y ciudad]
Teléfono y fax: [indicar número e indicativo de larga distancia]

FORMATO LISTA DE PRECIOS

ITEM	PRODUCTO	PROPUESTA ECONÓMICA							
		Unidad de tiempo o dedicación (día)	VALOR \$COP (DÍA)	VALOR TOTAL (\$COP)	RESUMEN DE COSTOS				
1	Plan de trabajo y cronograma que determine tiempos de preproducción, producción, postproducción, incluido cronograma de viajes y entrega final. El desarrollo del concepto deberá responder a los lineamientos entregados por el programa PDP y la oficina de comunicaciones del PNUD. (INCLUYE EL VALOR DE TODAS LAS ACTIVIDADES Y COSTOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO A SATISFACCION DEL MISMO INCLUYENDO TODOS LOS PRODUCTOS)								
	COSTOS DEL PERSONAL								
	<i>Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad</i>			\$ 0,00					
	<i>Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad</i>			\$ 0,00					
	<i>Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad</i>			\$ 0,00					
	<i>Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad</i>			\$ 0,00					
	<i>Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad</i>			\$ 0,00					
	<i>Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad</i>			\$ 0,00					
	VALOR TOTAL COSTOS DE PERSONAL				\$ 0,00				
	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR UNIT (\$COP)	VALOR TOTAL (\$COP)					
	GASTOS VARIOS (ENTRE OTROS DEBEN TENERSE EN CUENTA)								
	<i>Gastos de comunicaciones</i>			\$ 0,00					
	<i>Redacción, reproducción de informes</i>			\$ 0,00					
	<i>Equipo de oficina, computadoras, etc</i>			\$ 0,00					
	<i>Programas de computación</i>			\$ 0,00					
	<i>Comunicaciones (Teléfono, Fax, Correro, etc)</i>			\$ 0,00					
	<i>Gastos de movilización y vehículos</i>			\$ 0,00					
	<i>Otros (Agregar los que sean necesarios y detallar a que corresponden)</i>			\$ 0,00					
	VALOR TOTAL GASTOS VARIOS				\$ 0,00				
	COSTO TOTAL PRODUCTO 1				\$ 0,00				
NOTA:									
Si el oferente considera necesario incluir actividades adicionales, estas deben anexarse a la oferta en un formulario adicional con la misma estructura del presente formulario pero identificándolo como “ACTIVIDADES ADICIONALES”, estas deberán estar debidamente justificadas. Sin embargo para comparación de las propuestas solo se tendrán en cuenta las actividades y productos establecidos en los TDR.									

ITEM	PRODUCTO	PROPUESTA ECONÓMICA			
		Unidad de tiempo o dedicación (día)	VALOR \$COP) (DÍA)	VALOR TOTAL (\$COP)	RESUMEN DE COSTOS
2	Guión final de Video. (INCLUYE EL VALOR DE TODAS LAS ACTIVIDADES Y COSTOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO A SATISFACCION DEL MISMO INCLUYENDO TODOS LOS PRODUCTOS)				
	COSTOS DEL PERSONAL				
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	VALOR TOTAL COSTOS DE PERSONAL				\$ 0,00
	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR UNIT (\$COP)	VALOR TOTAL (\$COP)	
	GASTOS VARIOS (Entre otros deben tenerse en cuenta)				
	Gastos de comunicaciones			\$ 0,00	
	Redacción, reproducción de informes			\$ 0,00	
	Equipo de oficina, computadoras, etc			\$ 0,00	
	Programas de computación			\$ 0,00	
	Comunicaciones (Teléfono, Fax, Correro, etc)			\$ 0,00	
	Gastos de movilización y vehículos			\$ 0,00	
	Otros (Agregar los que sean necesarios y detallar a que corresponden)			\$ 0,00	
	VALOR TOTAL GASTOS VARIOS				\$ 0,00
	COSTO TOTAL PRODUCTO 2				\$ 0,00

ITEM	PRODUCTO	PROPUESTA ECONÓMICA			
		Unidad de tiempo o dedicación (día)	VALOR \$COP) (DÍA)	VALOR TOTAL (\$COP)	RESUMEN DE COSTOS
3	Primer borrador del video (20 minutos y 5 minutos) que evidencie los principales resultados e impactos del Programa de Desarrollo de Proveedores PDP. (INCLUYE EL VALOR DE TODAS LAS ACTIVIDADES Y COSTOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO A SATISFACCION DEL MISMO INCLUYENDO TODOS LOS PRODUCTOS)				
	COSTOS DEL PERSONAL				
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	VALOR TOTAL COSTOS DE PERSONAL				\$ 0,00
	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR UNIT (\$COP)	VALOR TOTAL (\$COP)	
	GASTOS VARIOS (Entre otros deben tenerse en cuenta)				
	Gastos de comunicaciones			\$ 0,00	
	Redacción, reproducción de informes			\$ 0,00	
	Equipo de oficina, computadoras, etc			\$ 0,00	
	Programas de computación			\$ 0,00	
	Comunicaciones (Teléfono, Fax, Correro, etc)			\$ 0,00	
	Gastos de movilización y vehículos			\$ 0,00	
	Otros (Agregar los que sean necesarios y detallar a que corresponden)			\$ 0,00	
	VALOR TOTAL GASTOS VARIOS				\$ 0,00
	COSTO TOTAL PRODUCTO 3				\$ 0,00

ITEM	PRODUCTO	PROPUESTA ECONÓMICA			
		Unidad de tiempo o dedicación (día)	VALOR \$COP) (DÍA)	VALOR TOTAL (\$COP)	RESUMEN DE COSTOS
4	Post producción y entrega final del video que incorpore todas las observaciones y ajustes solicitados por el PNUD.				
	(Versión del video sin subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución. - Versión del video con subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución.)				
	(INCLUYE EL VALOR DE TODAS LAS ACTIVIDADES Y COSTOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO A SATISFACCION DEL MISMO INCLUYENDO TODOS LOS PRODUCTOS)				
	COSTOS DEL PERSONAL				
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	Indicar nombre y Cargo del profesional que participa en esta actividad			\$ 0,00	
	VALOR TOTAL COSTOS DE PERSONAL				\$ 0,00
	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR UNIT (\$COP)	VALOR TOTAL (\$COP)	
	GASTOS VARIOS (Entre otros deben tenerse en cuenta)				
	Gastos de comunicaciones			\$ 0,00	
	Redacción, reproducción de informes			\$ 0,00	
	Equipo de oficina, computadoras, etc			\$ 0,00	
	Programas de computación			\$ 0,00	
	Comunicaciones (Teléfono, Fax, Correro, etc)			\$ 0,00	
	Gastos de movilización y vehículos			\$ 0,00	
	Otros (Agregar los que sean necesarios y detallar a que corresponden)			\$ 0,00	
	VALOR TOTAL GASTOS VARIOS				\$ 0,00
	COSTO TOTAL PRODUCTO 4				\$ 0,00

VALOR TOTAL DE LA PROPUESTA

DESCRIPCION	VALOR (\$COP)
COSTO TOTAL PRODUCTO 1	
COSTO TOTAL PRODUCTO 2	
COSTO TOTAL PRODUCTO 3	
COSTO TOTAL PRODUCTO 4	
VALOR TOTAL PROPUESTA	

Atentamente,

Firma autorizada: [firma del representante autorizado]

Nombre y cargo del signatario: [indicar nombre y cargo]

Nombre del proponente: [indicar nombre completo del proponente]

Términos y Condiciones Generales de los Servicios

1.0 CONDICIÓN JURÍDICA

Se considerará que el Contratista tiene la condición jurídica de contratista independiente con respecto al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Ni el personal del Contratista ni los subcontratistas que éste utilice se considerarán bajo ningún concepto empleados o agentes del PNUD ni de las Naciones Unidas.

2.0 ORIGEN DE LAS INSTRUCCIONES

El Contratista no solicitará ni aceptará instrucciones de ninguna autoridad externa al PNUD en relación con la prestación de sus servicios con arreglo a las disposiciones del presente Contrato. El Contratista evitará cualquier acción que pudiera afectar de manera adversa al PNUD o a las Naciones Unidas, y prestará sus servicios velando en todo momento por salvaguardar los intereses del PNUD.

3.0 RESPONSABILIDAD DEEL CONTRATISTAEN RELACIÓN CON SUS EMPLEADOS

El Contratista será responsable de la competencia profesional y técnica de sus empleados, y seleccionará para los trabajos especificados en el presente Contrato a personas fiables que trabajen de modo eficaz en la ejecución de los mismos, que respeten las costumbres locales y que hagan gala de un comportamiento sujeto a elevadas normas éticas y morales.

4.0 CESIÓN

El Contratista no podrá ceder, transferir, dar en prenda o enajenar el presente Contrato, en todo o en parte, ni sus derechos, títulos u obligaciones en virtud del mismo, a menos que cuente con el consentimiento escrito previo del PNUD.

5.0 SUBCONTRATACIÓN

Cuando se requieran servicios de subcontratistas, el Contratista deberá obtener la aprobación y la autorización escritas previas del PNUD para todos los subcontratistas. La aprobación de un subcontratistapor parte del PNUD no eximirá al Contratista de ninguna de sus obligaciones en virtud del presente Contrato. Las condiciones de todo subcontrato estarán subordinadas al presente Contrato y deberán ajustarse a las disposiciones del mismo.

6.0 LOS FUNCIONARIOS NO SE BENEFICIARÁN

El Contratista garantizará que ningún funcionario del PNUD o de las Naciones Unidas haya recibido o vaya a recibir beneficio alguno, directo o indirecto, como resultado del presente Contrato o de su adjudicación. El Contratistatendrá presente que la violación de esta disposición constituye un incumplimiento de una cláusula esencial del presente Contrato.

7.0 INDEMNIZACIÓN

El Contratista indemnizará, guardará, defenderá y mantendrá indemne, a su costa, al PNUD, sus funcionarios, agentes y empleados contra todo tipo de juicio, reclamo, demanda o responsabilidad de cualquier naturaleza o especie, incluidos los costos y gastos conexos, que derivara de actos u omisiones del Contratista o de sus empleados, funcionarios, agentes o subcontratistasen la ejecución del presente Contrato. Esta cláusula será aplicable también, entre otros, a cualquier reclamo o responsabilidad relacionada con las indemnizaciones por accidente de trabajo de los empleados del Contratista, así como con las responsabilidades por sus productos y por el uso de inventos o mecanismos patentados, material protegido por derechos de autor u otros derechos intelectuales que pudieren presentar el Contratista, sus empleados, funcionarios, agentes, personal a cargo o subcontratistas. Las obligaciones que se establecen en el presente Artículo no caducarán al término del presente Contrato.

8.0 SEGUROS DE RESPONSABILIDAD CIVIL ANTE TERCEROS

- 8.1** El Contratista proporcionará y luego mantendrá seguros a todo riesgo relativos a su propiedad y a todo equipo utilizado en la ejecución del presente Contrato.
- 8.2** El Contratista proporcionará y luego mantendrá los seguros necesarios para cubrir las indemnizaciones, o su equivalente, debidas a accidentes de trabajo de su personal, que permitan cubrir cualquier reclamo debido a accidentes o fallecimientos relacionados con el presente Contrato.
- 8.3** El Contratista también proporcionará y mantendrá seguros de responsabilidad civil por un monto adecuado, a fin de cubrir las reclamaciones de terceros por muerte o lesiones corporales, o por pérdida de propiedad o daños a ésta, que surjan de la prestación de los servicios incluidos en este Contrato, o en relación con éstos, o por el funcionamiento de cualquier vehículo, embarcación, aeronave u otro equipo alquilado por el Contratista o propiedad de éste, o sus agentes, funcionarios, empleados o subcontratistas, que realicen trabajos o presten servicios relacionados con este Contrato.
- 8.4** Con excepción del seguro de compensación de los trabajadores, las pólizas de seguro contempladas en este Artículo deberán:
 - 8.4.1** Designar al PNUD como asegurado adicional;
 - 8.4.2** Incluir una cláusula en la que la Compañía de Seguros renuncie a subrogarse en los derechos del Contratista en contra o respecto del PNUD;
 - 8.4.3** Incluir una disposición por la cual el PNUD reciba de los aseguradores con treinta (30) días de anticipación el aviso por escrito de una cancelación o un cambio de cobertura.
- 8.5** A petición del PNUD, el Contratista proporcionará pruebas satisfactorias de la existencia de la póliza de seguro que exige el presente Artículo.

9.0 GRAVÁMENES/DERECHOS PRENDARIOS

El Contratista no provocará ni permitirá la inclusión, por parte de nadie, de ningún derecho prendaio, embargo, derecho de garantía u otro gravamen ante una instancia pública o ante el PNUD, debido a sumas adeudadas, vencidas o futuras, por trabajos realizados o materiales suministrados con arreglo al presente Contrato, o por cualquier otra demanda o reclamo contra el Contratista.

10.0 TITULARIDAD DEL EQUIPO

La propiedad de cualquier equipo y suministro que pudiera proporcionar el PNUD corresponderá al PNUD, y dicho equipo será devuelto a éste a la conclusión de este Contrato cuando el mismo ya no sea necesario para el Contratista. El equipo deberá devolverse al PNUD en las mismas condiciones en que fue entregado al Contratista, sin perjuicio de un deterioro normal debido al uso. El Contratista será responsable ante el PNUD por el equipo dañado o deteriorado más allá de un desgaste normal.

11.0 DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL, PATENTES Y OTROS DERECHOS DE PROPIEDAD

- 11.1** A menos que se disponga expresamente de otro modo y por escrito en el Contrato, el PNUD será el titular de todos los derechos de propiedad intelectual y demás derechos de propiedad, incluyendo, con carácter no exhaustivo, patentes, derechos de propiedad intelectual y marcas comerciales relacionadas con productos, procesos, inventos, ideas, conocimientos técnicos o documentos, y de todo otro material que el Contratista haya desarrollado para el PNUD durante el periodo de vigencia del presente Contrato y que esté directamente relacionado o haya sido directamente producido o preparado durante la duración del presente Contrato y en relación con el cumplimiento del mismo. Asimismo, el Contratista reconoce y acuerda que dichos productos, documentos y otros materiales corresponden a trabajos llevados a cabo en virtud del Contrato suscrito con el PNUD.
- 11.2** En la medida en que dicha propiedad intelectual, u otros derechos de propiedad, consista en cualquier clase de propiedad intelectual o derecho de propiedad del Contratista: (i) que exista con anterioridad al desempeño por el Contratista de sus obligaciones con arreglo al presente Contrato, o (ii) que el Contratista pudiera desarrollar o adquirir, o pudiera haber desarrollado o adquirido, independientemente del desempeño de sus obligaciones en virtud del presente contrato el PNUD no reclamará ni deberá reclamar ningún derecho de propiedad sobre la misma, y el Contratista concederá al PNUD una licencia perpetua para utilizar dicha propiedad intelectual u otro derecho de propiedad únicamente para los fines y requisitos del presente Contrato.

- 11.3** A petición del PNUD, el Contratista tomará todas las medidas necesarias, ejecutará todos los documentos necesarios y, en general, contribuirá a salvaguardar dichos derechos de propiedad y transferirlos al PNUD de acuerdo con los requisitos de la legislación aplicable y del Contrato.
- 11.4** Con arreglo a las disposiciones que anteceden, todo mapa, dibujo, fotografía, mosaico, plano, informe, cálculo, recomendación o documento, y toda información compilada o recibida por el Contratista en virtud de este Contrato, será propiedad del PNUD y deberá encontrarse a disposición del PNUD para su uso o inspección en momentos y lugares razonables; asimismo, deberá ser considerado como confidencial y será entregado únicamente a funcionarios autorizados del PNUD alaconclusión de los trabajos previstos en el presente Contrato.

12.0 UTILIZACIÓN DEL NOMBRE, EMBLEMA O SELLO OFICIAL DEL PNUO DE LAS NACIONES UNIDAS

El Contratista no hará publicidad o divulgará de ninguna manera su calidad de contratista del PNUD, ni utilizará de modo alguno el nombre, emblema o sello oficial del PNUD o de las Naciones Unidas, abreviatura del nombre del PNUD o de las Naciones Unidas, con fines vinculados a su actividad comercial o de otro tipo.

13.0 NATURALEZA CONFIDENCIAL DE LA DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN

La información y los datos propiedad de cualquiera de las Partes que durante el cumplimiento del presente Contrato fuera compartida o revelada por una parte (el “Divulgador”) a la otra (el “Receptor”) sea considerada como (“Información Confidencial”), deberá ser tratada con la diligencia y confidencialidad pertinente, y serán manejada de la siguiente manera:

13.1 El Receptor de la información deberá:

13.1.1 utilizar la misma discreción y el mismo cuidado para evitar la revelación, publicación o divulgación de la información que le facilite el Divulgador que tendría con una información similar de su propiedad que no deseara revelar, publicar o divulgar; y,

13.1.2 utilizar la información del Divulgador únicamente con los fines para los que le fue revelada.

13.2 Siempre y cuando el Receptor tuvieran acuerdo por escrito con las personas o entidades que se indican a continuación, que obligara a éstas a mantener el carácter confidencial de la información con arreglo al presente Contrato y al presente Artículo 13, el Receptor podría revelar la información a:

13.2.1 cualquier otra parte que le autorice el Divulgador, mediante consentimiento previo por escrito; y

13.2.2 los empleados, funcionarios, representantes y agentes del Receptor que tengan necesidad de conocer dicha Información para cumplir con las obligaciones del Contrato, y los empleados, funcionarios, representantes y agentes de cualquier entidad jurídica que el Receptor controle o que se encuentre bajo control compartido, y que tenga necesidad de conocer dicha Información para cumplir con las obligaciones del Contrato, teniendo en cuenta que a tal efecto se entiende por entidad jurídica controlada:

13.2.2.1 una entidad corporativa en la cual la Parte sea titular o controle de forma directa o indirecta, más del cincuenta por ciento (50%) de las acciones o participaciones con derecho a voto; o bien

13.2.2.2 cualquier entidad sobre la cual la Parte posea un control de gestión efectivo; o bien

13.2.2.3 el PNUD, o un fondo afiliado a éste, como FNUDC, UNIFEM o VNU.

13.3 El Contratista podrá revelar Información en la medida que exija la ley, siempre y cuando –sujeto a los Privilegios e Inmunidades de las Naciones Unidas, sin excepción alguna– el Contratista notifique al PNUD con suficiente antelación toda solicitud para la divulgación de la información, a fin de conceder al PNUD un tiempo razonable para tomar medidas de protección o cualquier otra medida adecuada previa.

- 13.4** El PNUD podrá revelar información en la medida en que se le solicite con arreglo a la Carta de las Naciones Unidas, las Resoluciones o Reglamentos de la Asamblea General o las normas promulgadas por el Secretario General.
- 13.5** El Receptor no estará impedido de revelar información obtenida por el Receptor de un tercero sin restricciones; o bien revelada por el Divulgador a un tercero sin obligación de confidencialidad; o bien que el Receptor conozca de antemano; o que haya sido desarrollada por el Receptor de manera completamente independiente a cualquier Información que le haya sido revelada.
- 13.6** Estas obligaciones y restricciones de confidencialidad mencionadas seguirán vigentes durante toda la vigencia del Contrato, incluyendo cualquier extensión del mismo; y, a menos que se disponga de otro modo, seguirán vigentes una vez rescindido el Contrato.

14.0 FUERZA MAYOR Y OTRAS MODIFICACIONES DE LAS CONDICIONES

- 14.1** Cuando se produzca cualquier caso de fuerza mayor y tan pronto como sea posible, el Contratista comunicará por escrito el hecho al PNUD junto con todos los detalles pertinentes, así como cualquier cambio que tuviera lugar si el Contratista no pudiera, por este motivo, cumplir todas o parte de sus obligaciones, ni cumplir sus responsabilidades con arreglo al presente Contrato. El Contratista también notificará al PNUD cualquier otra modificación en las condiciones, o la aparición de cualquier acontecimiento que interfiera o amenace interferir la ejecución del presente Contrato. Al recibir la notificación que establece esta cláusula, el PNUD tomará las medidas que a su criterio considere convenientes o necesarias en las circunstancias dadas, incluyendo la autorización a favor del Contratista de una extensión razonable de los plazos, para que éste pueda cumplir sus obligaciones según establece el presente Contrato.
- 14.2** En caso de que el Contratista no pudiera cumplir total o parcialmente las obligaciones contraídas bajo el presente Contrato, en razón del caso de fuerza mayor, el PNUD tendrá derecho a suspender o rescindir el presente Contrato en los mismos términos y condiciones previstos en el Artículo 15 –“Rescisión”–, con la salvedad de que el período de preaviso será de siete (7) días en lugar de treinta (30) días.
- 14.3** Por fuerza mayor, en el sentido de este Artículo, se entienden los actos fortuitos, actos de guerra (declarada o no), invasiones, revoluciones, insurrecciones u otros actos de naturaleza o fuerza similar.
- 14.4** El Contratista reconoce y acuerda que, en relación con las obligaciones derivadas del presente Contrato que el Contratista debía desempeñar en o para cualquier ámbito en el cual el PNUD esté implicado, o preparado para implicarse, o a punto de retirarse de cualquier operación de paz, humanitaria o similar, las demoras o el incumplimiento de dichas obligaciones que surjan o que se relacionen con las condiciones extremas de dichos ámbitos o cualquier acontecimiento de disturbios civiles que ocurra en dichas áreas no se considerarán en sí y por sí casos de fuerza mayor en virtud del presente Contrato

15.0 RESCISIÓN

- 15.1** Cualquiera de las partes podrá rescindir el presente Contrato total o parcialmente por causa justificada, notificándolo a la otra Parte por escrito con un preaviso de treinta (30) días. La iniciación de un procedimiento arbitral con arreglo al artículo 16.2 infra (“Arbitraje”), no se considerará como rescisión del presente Contrato.
- 15.2** El PNUD se reserva el derecho de rescindir sin causa justificada el presente Contrato en cualquier momento, notificándolo por escrito al Contratista con quince (15) días de anticipación, en cuyo caso el PNUD reembolsará al Contratista todos los gastos razonables en los que éste hubiera incurrido con anterioridad a la recepción de la notificación de rescisión.
- 15.3** En caso de rescisión por parte del PNUD con arreglo al presente Artículo, no habrá pago alguno adeudado por el PNUD al Contratista, a excepción del que corresponda por los trabajos y servicios prestados satisfactoriamente, con arreglo a las cláusulas explícitas del presente Contrato.
- 15.4** En caso de que el Contratista fuera declarado en quiebra, en concurso de acreedores o fuera declarado insolvente, o bien si el Contratista cediera sus derechos a sus acreedores, o si se nombrara a un administrador judicial debido a la insolvencia del Contratista, el PNUD podría, sin perjuicio de

otros derechos o recursos que pudiera ejercer, rescindir el presente Contrato en el acto. El Contratista informará inmediatamente al PNUD en caso de que se presente alguna de las situaciones arriba mencionadas.

16.0 RESOLUCION DE DISPUTAS

16.1 Resolución amigable: Las Partes realizarán todos los esfuerzos posibles para resolver de forma amigable cualquier disputa, controversia o reclamo, incumplimiento, rescisión o invalidez que surgiese en relación con el presente Contrato. En caso de que las partes desearan buscar una solución amigable mediante un proceso de conciliación, éste tendrá lugar con arreglo a las Reglas de Conciliación de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) vigentes en ese momento, o con arreglo a cualquier otro procedimiento que puedan acordar las Partes.

16.2 Arbitraje: A menos que cualquier disputa, controversia o reclamo que pudiera surgir entre las Partes en relación con este Contrato, o con su incumplimiento, rescisión o invalidación, se resolviera amigablemente de acuerdo con lo estipulado en el Artículo 16.1 supra dentro de los sesenta (60) días a partir de la recepción por una de las Partes de la solicitud de la otra Parte de una resolución amigable, dicha disputa, controversia o reclamo podrá ser sometida por cualquiera de las Partes a un proceso de arbitraje según el Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI vigente en ese momento. Las decisiones del tribunal arbitral estarán basadas en los principios generales del Derecho Comercial Internacional. En todas las cuestiones relacionadas con la obtención de pruebas, el tribunal arbitral deberá guiarse por el Reglamento Suplementario que gobierna la Presentación y Recepción de la Evidencia en Arbitraje Comercial Internacional de la Asociación Internacional de Abogados, en su edición del 28 de mayo de 1983. El tribunal arbitral tendrá la capacidad de ordenar la restitución o la destrucción de bienes u otras propiedades, tangibles o intangibles, o de cualquier información confidencial brindada en virtud del presente Contrato, u ordenar la rescisión del Contrato, u ordenar que se tome cualquier otra medida preventiva con respecto a los bienes, servicios o cualquier otra propiedad, tangible o intangible, o de cualquier información confidencial brindada en virtud del presente Contrato, en forma adecuada, y de conformidad con la autoridad del tribunal arbitral según lo dispuesto en el Artículo 26 ("*Medidas cautelares*") y el Artículo 32 ("*Renuncia al derecho a objetar*") del Reglamento de Arbitraje de la CNUDMI. El tribunal arbitral no tendrá autoridad para imponer sanciones punitivas. Asimismo, a menos que se exprese de otro modo en el Contrato, el tribunal arbitral no tendrá autoridad alguna para adjudicar intereses que excedan del tipo de interés interbancario de Londres (LIBOR) vigente en ese momento, y cualquier interés aplicable deberá ser siempre interés simple. Las Partes estarán vinculadas por el fallo del tribunal arbitral resultante del citado proceso de arbitraje, a modo de resolución final de toda controversia, reclamo o disputa.

17.0 PRIVILEGIOS E INMUNIDADES

Nada de lo estipulado en el presente Contrato o que se relacione con el mismo se considerará como renuncia, expresa o implícita, a los Privilegios e Inmunidades de las Naciones Unidas, incluidos sus órganos subsidiarios.

18.0 EXENCIÓN IMPOSITIVA

18.1 El Artículo 7 de la Convención sobre Privilegios e Inmunidades de las Naciones Unidas dispone, entre otras cosas, que las Naciones Unidas, incluidos sus órganos subsidiarios, quedarán exentos del pago de todo tipo de impuestos directos, salvo las tasas por servicios públicos; además se exige a las Naciones Unidas de pagar los derechos aduaneros e impuestos similares en relación con los artículos importados o exportados de uso oficial. Si alguna autoridad gubernamental se negase a reconocer la exención impositiva de las Naciones Unidas en relación con dichos impuestos, derechos o gravámenes, el Contratista consultará de inmediato al PNUD a fin de determinar un procedimiento que resulte aceptable para ambas partes.

18.2 De igual modo, el Contratista autoriza al PNUD a deducir de la facturación del Contratista cualquier monto en concepto de dichos impuestos, derechos o gravámenes, salvo que el Contratista haya consultado al PNUD antes de abonarlos y que el PNUD, en cada caso, haya autorizado específicamente al Contratista el pago de los impuestos, derechos o gravámenes en cuestión. En este caso, el Contratista le entregará al PNUD los comprobantes escritos por el pago

de dichos impuestos, derechos o gravámenes que haya realizado y que hayan sido debidamente autorizados.

19.0 TRABAJO INFANTIL

- 19.1** El Contratista declara y garantiza que ni él mismo ni ninguno de sus contratistas se encuentra involucrado en prácticas que violen los derechos establecidos en la Convención sobre los Derechos del Niño, en particular el Artículo 32 de la misma que, entre otras cosas, requiere que se proteja a los menores de la realización del desempeño de trabajos peligrosos que entorpezcan su educación o sean nocivos para su salud o para su desarrollo físico, mental, espiritual, moral o social.
- 19.2** Cualquier violación de esta declaración y estas garantías autorizará al PNUD a rescindir el presente Contrato de inmediato, mediante la debida notificación al Contratista y sin cargo alguno para el PNUD.

20.0 MINAS

- 20.1** El Contratista declara y garantiza que ni él mismo ni ninguno de sus suministradores se encuentran activa y directamente comprometido en actividades de patentes, desarrollo, ensamblado, producción, comercialización o fabricación de minas, o en actividades conexas relacionadas con los componentes utilizados en la fabricación de minas. El término “minas” se refiere a aquellos dispositivos definidos en el Artículo 2, Párrafos 1, 4 y 5 del Protocolo II anexo a la Convención de 1980 sobre Armas Convencionales Excesivamente Nocivas o de Efectos Indiscriminados.
- 20.2** Cualquier violación de esta declaración o garantías autorizará al PNUD a rescindir el presente Contrato en forma inmediata, mediante la debida notificación al Contratista, sin que esto implique responsabilidad alguna por los gastos de rescisión o cualquier otra responsabilidad por parte del PNUD.

21.0 CUMPLIMIENTO DE LA LEY

El Contratista cumplirá con todas las leyes, ordenanzas, normas y reglamentaciones que guarden relación con sus obligaciones, con arreglo al presente Contrato.

22.0 EXPLOTACIÓN SEXUAL

- 22.1** El Contratista deberá tomar todas las medidas necesarias para impedir la explotación o abuso sexual de cualquier persona por parte del Contratante o de cualquiera de sus empleados, o por cualquier otra persona que pueda ser contratada por el Contratista para prestar cualquier servicio en virtud del Contrato. Con este fin, todo intercambio sexual con cualquier persona menor de dieciocho años, con independencia de cualesquiera leyes relativas al consentimiento, constituirá un caso de explotación y abuso sexual de dicha persona. Además, el Contratista se abstendrá, y tomará todas las medidas adecuadas para que también lo hagan sus empleados u otras personas contratadas por él, de todo intercambio de dinero, bienes, servicios, ofertas de empleo u otros artículos de valor por favores sexuales o actividades que constituyan una explotación o degradación de cualquier persona. El Contratista reconoce y acuerda que estas disposiciones del presente Contrato constituyen una condición esencial del mismo, y que cualquier incumplimiento de esta representación y garantía autoriza al PNUD a rescindir el Contrato de inmediato mediante notificación al Contratista, sin obligación alguna relativa a gastos de rescisión o a compensación de ningún otro tipo.
- 22.2** El PNUD no aplicará la norma que antecede relativa a la edad en ningún caso en que el personal del Contratista o cualquier otra persona contratada por éste para prestar cualquier servicio en virtud del presente Contrato esté casado/a con la persona menor de dieciocho años con quien haya mantenido dicho intercambio sexual y cuyo matrimonio sea reconocido como válido ante la ley del país de ciudadanía de las personas involucradas contratadas por el Contratista.

23.0 FACULTAD PARA INTRODUCIR MODIFICACIONES

Con arreglo al Reglamento Financiero del PNUD, únicamente el Funcionario Autorizado del PNUD posee la autoridad para acceder en nombre del PNUD a cualquier modificación o cambio del presente Contrato, a renunciar a cualquiera de sus disposiciones o a cualquier relación contractual adicional de cualquier tipo

con el Contratista. Del mismo modo, ninguna modificación o cambio introducidos en el presente Contrato tendrá validez y será aplicable frente al PNUD, a menos que se incluya en una enmienda al presente Contrato debidamente firmada por el Funcionario Autorizado del PNUD y por el Contratista.

TÉRMINOS DE REFERENCIA (TDR)

No. DEL PROYECTO	00083216
TÍTULO DEL PROYECTO	DESARROLLO DE MIPYMES PARA LA PROMOCIÓN DE LA INCLUSIÓN ECONÓMICA Y LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL
TÍTULO DE LA CONSULTORIA / SERVICIO	Video documental del Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide PDP -BDP
DEDICACIÓN	Por producto.
SEDE DE TRABAJO	Bogotá con viajes a distintos territorios
DURACION DEL CONTRATO	3 meses

1. ANTECEDENTES

En el año 2013 la economía colombiana creció aproximadamente 4,5% con relación al 2012. Para el mismo periodo de referencia el consumo total lo hizo en 4,6% y el de los hogares en 4,4%. Estos resultados son mejores a los registrados en el año 2012, cuando el crecimiento del PIB fue 4%, e inferiores a los registrados en el 2011, crecimiento del PIB del 6,6% el consumo total 5,4% y el consumo de los hogares 5,9% (DANE).

Para el año 2012, el porcentaje de personas clasificadas como pobres con respecto al total de la población nacional alcanzó el 32,7%. En junio de 2013, el porcentaje de personas clasificadas en pobreza extrema con respecto a la población total nacional fue del 10,1% (DANE). El nivel de desigualdad de los ingresos a nivel nacional registró un valor de 0,539 puntos, registrando una disminución de 0,009 puntos con respecto a 2011 (DANE).

Estos datos revelan algunos retos importantes para el país, sumado a la dinamización de las cinco locomotoras del Plan Nacional de Desarrollo (minería, infraestructura, vivienda, agricultura e innovación), la puesta en marcha de Tratados de Libre Comercio (TLC), la atracción de Inversión Extranjera Directa, entre otros. Para responder a lo anterior se requiere sostener tasas elevadas de crecimiento, incrementar el ingreso per-cápita y mejorar la calidad de vida de la población, es decir se requiere ser más competitivos. El problema es que en la mayoría de los sectores los niveles de productividad laboral y empresarial son muy bajos, especialmente en aquellos ligados a actividades informales.

Los retos en la mejora de la productividad y la competitividad de las Mipymes colombianas y el recurso humano en edad de trabajar, cobran mayor relevancia al encarar procesos de integración comercial derivados de los actuales tratados de libre comercio que se han suscrito. Las posiciones obtenidas recientemente por Colombia en tres de los índices más representativos en materia de competitividad no son halagadoras: en el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, se encuentra el puesto 69 entre 144 países para los años 2012-2013. El Institute for Management Development ubicó al país en su Índice de Competitividad en el puesto 48 entre 59 países medidos. Complementariamente, en el Índice de Facilidad para Hacer Negocios (Doing Business) del año 2014, Colombia se ranqueó como puesto 43 entre 189 países.

Algunas causas de esta situación se ubican en los siguientes frentes:

- El sector empresarial, representado en más de un 96% por micros, pequeñas y medianas empresas (mipymes), carece en gran medida de buenas prácticas administrativas, productivas y comerciales que le permita insertarse exitosa y sostenidamente en mercados globales o internos de mayor rentabilidad.
- El sector de mipymes tiene dificultad de acceso y aprovechamiento de tecnologías y capital.
- Existen altos niveles de informalidad empresarial y laboral, Durante el trimestre enero – marzo de 2013, del total de ocupados 49,8% tenía un empleo informal. De estos, 51,2% eran hombres y 48,8% mujeres (DANE).
- En el período enero - marzo de 2013 de los ocupados en las 13 áreas, 89,6% reportó estar afiliado a seguridad social en salud. En cuanto a pensiones, la participación de los cotizantes fue 44,6%. Estas cifras no presentan cambios estadísticamente significativos con respecto al mismo período del año anterior (DANE).
- Existen marcadas brechas en el desarrollo empresarial de las mipymes con las grandes empresas, lo que dificulta su encadenamiento productivo y la generación sostenible de negocios.

- Existe desarticulación entre la demanda laboral del sector empresarial con los procesos e instituciones de formación e intermediación laboral que trabajan con poblaciones en situación de pobreza y vulnerabilidad.

Evidencia de lo anterior se encuentra en el estudio “Oportunidades de inclusión productiva para jóvenes en situación de pobreza y vulnerabilidad en la Zona Franca de Bogotá”(PNUD 2011), donde se encuestaron 108 empresas medianas y grandes de la Zona Franca de Bogotá que manifestaron como las tres principales dificultades para contratar con micro y pequeñas empresas las siguientes causas: Alta informalidad, baja calidad de los productos y los servicios e incumplimiento reiterado de los pedidos.

A esta realidad se suma el hecho de que las microempresas liquidadas atribuyen como una de las causas fundamentales de su fracaso la dificultad de acceder a mercados. Tal es el caso de la ciudad de Bogotá que entre 2006 y 2008 registró el cierre de 16.000 empresas por año, siendo el 96% de estas de tamaño micro. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2009).

Estas dos realidades se explican mutuamente y pueden perpetuarse de no contar con estrategias de desarrollo de proveedores y negocios inclusivos que aborden de manera sistemática y metodológica el cierre de brechas de productividad a lo largo de las cadenas de valor, con base en los siguientes principios:

7. Generación de relación “ganar-ganar” entre la empresa clientes con sus proveedores o comercializadores.
8. Eliminación de la dependencia del proveedor con la empresa cliente como la única fuente de generación de ingresos o incorporación de nuevos clientes para el caso de microempresas provenientes de población en situación de pobreza y vulnerabilidad, impactando en el crecimiento de sus ingresos.
9. Generación de esquemas de colaboración mutua mediante transferencia de tecnologías e información entre las mipymes proveedoras y sus clientes.
10. Establecimiento de relaciones de largo plazo entre las mipymes y sus clientes.
11. Distribución justa de los frutos del ejercicio empresarial.
12. Generación de empleos dignos con igualdad de oportunidades.

Hace algunos años el PNUD México desarrolló una metodología con base en experiencias de desarrollo de proveedores en más de 20 países y más de 100 empresas. El Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) fue posteriormente adaptado e implementado por PNUD El Salvador. El PDP contribuye a mejorar la competitividad de un país y la productividad de sus empresas, integrando redes de proveeduría en flujos comerciales y financieros de carácter global. Esto es posible trabajando de cerca con Mipymes, proveedoras de empresas clientes de tal forma que sean competitivas con respecto a otras alternativas de abastecimiento no locales. La experiencia internacional señala que implantar sistemas de Desarrollo de Proveedores en cadenas productivas caracterizadas por la coexistencia de grandes empresas con Mipymes en relaciones de proveeduría, es una de las más eficaces formas de lograr la inserción de dichas Mipymes en la economía globalizada. El PDP contribuye a fortalecer mipymes, logrando su desarrollo hacia condiciones más favorables de cada una de las personas que conforman dichas unidades de negocio, por medio de un trabajo orientado a mejorar el desempeño en los diferentes aspectos de su gestión.

Se observa que las grandes empresas han ido incorporando acciones dirigidas a fortalecer relaciones con sus proveedores respondiendo a temas en materia de responsabilidad social empresarial y en otros casos como una estrategia para fortalecer la oferta de la cadena conformada por la empresa cliente y sus proveedores directos.

El Programa de Desarrollo de Proveedores busca, entre otros temas, cambiar las relaciones entre los proveedores y sus clientes, que en términos generales son más bien de carácter contractual hacia relaciones más estratégicas y sostenidas en el tiempo. Los esfuerzos en materia de competitividad y productividad se concentran, en gran medida, en el último eslabón de la cadena, cuando en general los avances en materia de gestión señalan que éstos deben trabajarse con el conjunto de la cadena productiva.

El Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) se constituye, entonces, en uno de los mecanismos para transitar hacia entornos más competitivos, más socialmente inclusivos, que generen valor compartido, reconciliando el crecimiento con el desarrollo, y los resultados obtenidos tanto en México, El Salvador y Colombia así lo demuestran:

- Reducción de costos de operación en las cadenas de valor intervenidas.

- Transferencia de buenas prácticas administrativas, comerciales y operativas entre empresas clientes y sus proveedores o comercializadores.
- Generación de empleo digno.
- Mejoramiento de estándares de calidad en las cadenas de valor que facilitan a las empresas su inserción o el poder competir en nuevos mercados internacionales.
- Fortalecimiento de la capacidad de gestión de las mipymes proveedoras en proporcionar productos que cumplan con los requisitos de calidad de la empresa cliente.
- Mejoramiento del servicio y asistencia técnica por parte del proveedor.
- Fortalecimiento de las relaciones de confianza entre los clientes y sus proveedores que participan del programa con la posibilidad de sostener una oferta competitiva y de valor.
- Mejoramiento de la satisfacción del cliente y su fidelización.
- Propicia la transferencia de información de los clientes a las empresas proveedoras y viceversa.

La superación de la pobreza es un compromiso en el cual el sector privado juega un papel fundamental, al poder vincular en sus cadenas de valor a personas en situación de pobreza y vulnerabilidad como proveedores de productos y servicios. La generación y sostenimiento de este tipo de negocios inclusivos comprende el desarrollo de los proveedores, de tal forma que puedan cumplir satisfactoriamente los estándares de calidad, precio, volumen y tiempo de entrega que fijan las empresas cliente.

Consciente de esta realidad, el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide (PDP - BDP) transfiere a las microempresas prácticas de gestión comercial, financiera, técnica y de talento humano que mejoran sus niveles de productividad y competitividad, lo que les facilita encadenarse productivamente con clientes de mayor escala para generar valor compartido y reconciliar el crecimiento económico con el desarrollo social.

De igual manera, cabe resaltar que el Programa de Desarrollo de Proveedores se implementa bajo los enfoques de desarrollo humano, enfoque diferencial y capacidades de desarrollo local. Por lo que es fundamental que el video pueda recoger estas visiones y captar ampliamente el impacto que las iniciativas han podido generar frente a estas temáticas.

2. OBJETIVOS

1.1 Objetivo General:

Producir un video de máximo 20 minutos y una versión corta del mismo de cinco (5) minutos, con técnicas audiovisuales que se reflejen en una pieza moderna y actual con elementos gráficos, visuales y sonoros, que informe y documente de manera humana el proceso adelantado en el Programa de Desarrollo de Proveedores base de la Pirámide PDP – BDP. Se requiere que se realice una versión del video (5 y 20 minutos) con subtítulos en inglés.

1.2 Objetivos Específicos:

- Realizar visitas a diferentes unidades de negocio pertenecientes al Programa de Desarrollo de Proveedores PDP en Riohacha, Cartagena, Barranquilla, Bucaramanga, Medellín y Pasto, con el fin de realizar el trabajo audiovisual correspondiente.
- Realizar el guión, la edición, producción y post producción del video de manera articulada con la oficina de comunicaciones del PNUD.

C. Alcance de los servicios, resultados esperados y conclusión del objetivo

3. ALCANCE.

De acuerdo con lo descrito previamente es necesario contratar a una empresa que tenga y compruebe experiencia en la realización de videos documentales, científicos, académicos institucionales o afines.

Es importante señalar que en el marco del proyecto señalado se alcanzaron resultados en temáticas como: desarrollo empresarial, superación de la pobreza, enfoque diferencial, desarrollo de capacidades locales y derechos humanos. Por lo tanto se hace necesario que el video refleje los principales resultados de dichas temáticas con énfasis en el componente de inclusión económica de población en situación de pobreza y vulnerabilidad.

La empresa se comprometerá a elaborar los guiones y libretos de acuerdo con los parámetros y el material suministrado por el Coordinador Nacional del Programa PDP y la profesional de Comunicaciones del área de Pobreza y Desarrollo Sostenible del PNUD en consecuencia, deberá presentar una propuesta que le permita alcanzar los objetivos de estos términos de referencia.

Parámetros mínimos de la preproducción:

- Concepto general del video
- Pre-guion Técnico y Literario
- Imágenes sugeridas
- Entrevistas propuestas
- Efectos propuestos
- Musicalización prevista
- Locaciones sugeridas
- Otras que la empresa productora considere
- Además del personal mínimo requerido para la convocatoria, la empresa puede contar con profesionales de apoyo como locutor, editor conceptual, director de fotografía, sonidista, graficador, editor, los cuales no serán calificados pero deben ser relacionados en la parte de personal que se presenta en la propuesta.

Todos estos parámetros, además de los adicionales que el consultor estime preciso formular, deben ser presentados para aprobación.

Parámetros mínimos de la producción:

- Grabaciones locaciones
- Entrevistas
- Otras que el oferente considere
- Producción en Hi Definition, con óptica de cine, cámara full HD HD-SDI, HDMI Output, Dual XLR Input, trípode, luces led, micrófonos de solapa, inalámbricos y boom inalámbrico.

Parámetros mínimos de la posproducción:

- Edición
- Locución
- Gráficos
- Animaciones
- Otras que la empresa productora considere
- Edición no lineal de audio y video broadcast, hasta finalizar el proyecto, corrección del color, registro de audio, mezcla sonora, música original. Masterización y copiado, graficación y efectos en 3D. Un master en betacam digital y 5 dvd.
- Animación: logo de la institución o instituciones involucradas en 3D hasta de 10 segundos
- Subtítulos en inglés.

Es preciso señalar que estos términos de referencia hacen relación a parámetros mínimos, de tal manera que el consultor podrá proponer parámetros adicionales que serán objeto de aprobación. El transporte, los desplazamientos de equipo técnico y humano, locución y demás aspectos de la preproducción, producción y postproducción están incluidos en la propuestas y no generan gastos adicionales a este contrato.

El contenido debe:

- Manejar un lenguaje sencillo, claro y didáctico enfocado a lograr los objetivos propuestos.

- Utilizar recursos gráficos, animaciones e ilustraciones, en la medida que aporten al contenido y enriquezcan la comunicación
- La música y los efectos especiales deben corresponder al mensaje que se está buscando y aportar a la información.
- Mostrar el proceso de ejecución del Programa, avances y resultados
- Ser ágil, didáctico, entretenido, sencillo, informativo
- Contener ejemplos con ilustraciones animadas en 2D o 3D

Obligaciones de la empresa (video):

- Cumplir con lo dispuesto en los objetivos y el alcance establecidos en los términos previstos, respecto de la propuesta y contrato.
- Disponer de las condiciones técnicas y de la experiencia e idoneidad para atender el objeto de la consultoría.
- Hacerse responsable por la adecuada ejecución del proyecto y la coordinación de quienes requiere en las actividades relativas a éste, respecto de los cuales no se genera relación ni compromisos jurídico-laborales con el PNUD.
- Proveer la metodología que garantice el éxito de la ejecución del proyecto.
- Garantizar la calidad, tanto de la producción como de los materiales utilizados para su elaboración a fin de que en la emisión no se presenten fallas ocasionadas por falta de calidad. En todo caso, el contratista se obliga a corregir o modificar en el momento de entrega o cuando se requiera. Si el producto final presenta fallas tanto en su contenido, como en la calidad de la grabación y/o reproducción, el contratista deberá corregirlos o reponer en todo o en parte el Video cuando se le solicite.
- Entregar el cronograma de trabajo y cumplirlo de acuerdo a su programación.
- Entregar los videos con la duración solicitada (20 y 5 minutos).
- Entregar el material en perfectas condiciones técnicas.
- Cumplir con los objetivos establecidos en el contrato, el plazo y términos previstos en los presentes términos de referencia.
- Disponer de las condiciones técnicas y personales, experiencia y cumplimiento de requisitos para realizar esta pieza.
- Ser responsable por la adecuada ejecución de la pieza.
- Entregar los videos con subtítulos en inglés
- Realizar las actividades adicionales que ofreció al participar.

4. ACTIVIDADES.

Las actividades que se planéa desarrollar son las siguientes:

1. Estructuración de un plan de Trabajo, cronograma y desarrollo del concepto del video
 - 1.1 Plan de trabajo y cronograma que determine tiempos de preproducción, producción, postproducción, incluido cronograma de viajes y entrega final. El desarrollo del concepto deberá responder a los lineamientos entregados por la oficina de comunicaciones del PNUD y desarrollados dentro de los criterios establecidos
2. Desarrollo de concepto para la realización del video
 - 2.1 Conceptualización del video.
 - 2.2 Desarrollo del guion del video.
3. Entrega del primer borrador del video (20 minutos y 5 minutos)
 - 3.1 Preproducción concepto general, pre guión técnico y literario, imágenes sugeridas, entrevistas propuestas, efectos, musicalización prevista, locaciones y otros.
 - 3.2 Producción
 - 3.3 Post producción
4. Entrega final del video
 - 4.1 Entrega de:

Versión del video sin subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución.

Versión del video con subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución.

5. PRODUCTOS ESPERADOS

PRODUCTO	Nombre del producto o servicio a ser proveídos y que determinará pago.
Producto 1	Plan de trabajo y cronograma que determine tiempos de preproducción, producción, postproducción, incluido cronograma de viajes y entrega final El desarrollo del concepto deberá responder a los lineamientos entregados por el programa PDP y la oficina de comunicaciones del PNUD.
Producto 2	Guión final de video.
Producto 3	Primer borrador del video (20 minutos y 5 minutos) que evidencie los principales resultados e impactos del Programa de Desarrollo de Proveedores PDP
Producto 4	Post producción y entrega final del video que incorpore todas las observaciones y ajustes solicitados por el PNUD. • (Versión del video sin subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución. • Versión del video con subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución.)

6. CRONOGRAMA DE ENTREGA DE PRODUCTOS.

PRODUCTO	Nombre del producto o servicio a ser proveídos y que determinará pago.	Tiempo de entrega después de firmado el contrato.
Producto 1	Plan de trabajo y cronograma que determine tiempos de preproducción, producción, postproducción, incluido cronograma de viajes y entrega final. Se calcula que se realicen por lo menos 2 viajes a cada territorio. El desarrollo del concepto deberá responder a los lineamientos entregados por la oficina de comunicaciones del PNUD y desarrollados dentro de los criterios establecidos	8 días luego de la firma del contrato
Producto 2	Guión final de video.	15 días luego de la firma del contrato
Producto 3	Primer borrador del video (20 minutos y 5 minutos) que evidencie los principales resultados e impactos del Programa de Desarrollo de Proveedores PDP	60 días después de la firma del contrato
Producto 4	Post producción y entrega final del video que incorpore todas las observaciones y ajustes solicitados por el PNUD.	90 días después de la firma del contrato

	• Versión del video sin subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución. • Versión del video con subtítulos: 2 DVD, 2 USB y 2 Blue Ray del archivo original en alta y baja resolución.	
--	--	--

7. SUPERVISIÓN

El consultor desarrollará las actividades bajo la dirección y supervisión del Coordinador Nacional del Programa de Desarrollo de Proveedores PDP y del área de comunicaciones del PNUD.

8. INFORMES

Se debe presentar un informe quincenal que incorpore las actividades desarrolladas, el avance obtenido a la fecha. De igual manera se realizarán reuniones periódicas para revisar el proceso y resolver inquietudes que se puedan presentar.

9. ASPECTOS LOGÍSTICOS Y ADMINISTRATIVOS DE LA CONSULTORÍA/SERVICIO.

- Se requiere que como mínimo cuente con cámaras de video con alta definición, micrófonos, equipos de producción y post producción de alta calidad. Así como debe contar con un Director de Proyecto, Productor y Guionista
- Como se mencionó previamente, el contratista debe cumplir todos los parámetros establecidos en el punto 3 (Alcances) de estos términos de referencia, así como presentar un informe de avance quincenal tal y como se menciona en el punto 8.
- Para la aprobación final de los productos se realizarán reuniones presenciales o virtuales concertadas entre el PNUD y el contratista de acuerdo a los requerimientos que se puedan presentar.
- El contratista deberá reunirse con las entidades socias del proyecto de acuerdo a las indicaciones de la Coordinación Nacional del Programa PDP, quien acompañará dichos encuentros y apoyará dicho relacionamiento.

10. Duración de los trabajos

Se estima que el proceso completo de visitas, pre producción, producción y post producción y entrega final dure 3 meses a partir de la firma del contrato

11. Localización de los trabajos

El video se realizará en **Bogotá, Riohacha, Cartagena, Barranquilla, Bucaramanga, Medellín y Pasto.**

10. Calificaciones de la firma.

Experiencia específica mínima de la firma: De no cumplirla la propuesta será rechazada.

Experiencia específica en la(s) siguiente(s) área(s)	El cumplimiento de la Experiencia de la firma se verificará a través de:
Experiencia en la conceptualización, realización y producción de videos, documentales, programas y comerciales para televisión, preferiblemente en temáticas sociales	Presentación de mínimo tres certificaciones de contratos prestados satisfactoriamente y que su objeto haya estado relacionado con la experiencia solicitada.

Nota:

Las certificaciones deben expresar de manera explícita las áreas requeridas en estos términos de referencia, así mismo las fechas establecidas de inicio y fin del periodo certificado.

NO son válidas como certificaciones las copias de los contratos firmados. (Estos pueden ser anexados junto a la certificación, si ésta no indica explícitamente las actividades realizadas.

12. Equipo de trabajo requerido (personal)

La firma incorporará profesionales que cumplan con los perfiles requeridos para cumplir con los objetivos del contrato. Los siguientes son los perfiles de los profesionales principales que deben integrar el equipo de trabajo:

Cargo	Formación académica	Experiencia específica.
Director	Título Profesional en Comunicación Social - Periodista, Publicista.	Mínimo (3) tres años de experiencia específica en la dirección y elaboración de videos.
Guionista	Título Profesional como Comunicador(a) social, literatura, periodismo, publicidad, trabajo social.	Experiencia específica en el desarrollo de mínimo 3 guiones para videos institucionales, de carácter social, académicos o afines.
Productor(a)	Título Profesional como Comunicador(a) social, publicista, diseñador gráfico, diseñador.	Experiencia específica en producción de televisión, mínimo 3 producciones.

El incumplimiento de cualquiera de las condiciones exigidas como mínimo del personal requerido, será causal de rechazo de la propuesta.

*Sólo se tendrá en cuenta la experiencia a partir de la fecha de grado, no se tendrán en cuenta traslapes en la experiencia. Los certificados presentados deberán manifestar explícitamente que la experiencia se relaciona con los temas requeridos.

12. Ámbito de los precios de la propuesta y calendario de pagos

- a) El precio del contrato es un precio fijo basado en resultados al margen de la ampliación de la duración específica de este documento;

13. Presentación recomendada de la Propuesta

Las Propuestas deben ofrecer los servicios necesarios para cubrir la totalidad de lo requerido. Se espera que el Proponente revise todas las instrucciones, formularios, plazos, términos de referencia incluidos en los Documentos de Solicitud de propuestas. La falta de cumplimiento con lo exigido en dichos documentos será de responsabilidad del Proponente y podrá afectar la evaluación de la Propuesta.

La propuesta técnica y económica se deberá presentar en sobres separados.

- a) El Proponente sellará el original y la copia de la Propuesta en sobres separados, por componente marcándolas debidamente como "ORIGINAL" y "COPIA". Los sobres serán sellados y colocados a su vez dentro de otro sobre.
- b) Los dos sobres interiores de cada componente deberán estar cerrados e indicarán el nombre y la dirección del Proponente.
- c) El primer sobre interior deberá contener la información que se especifica en PROPUESTA TÉCNICA (SOBRE 1), con la indicación clara en cada ejemplar de "Original" y "Copia".
- d) El segundo sobre interior, se deberá presentar la PROPUESTA ECONÓMICA
- e) PROPUESTA TÉCNICA (SOBRE 1) La Propuesta técnica no deberá contener ninguna información de precios con respecto a los servicios ofrecidos
- f) Se recomienda que venga debidamente folida y legajada

Criterios de selección de la mejor oferta

- a) El método utilizado para este proceso es el método de puntuación combinada, según el cual a las calificaciones y la metodología se les asignará un máximo del 70%, y se combinarán con la oferta de precio, que a la que se asignará un máximo de 30%
- b) La evaluación se llevará por etapas de la siguiente forma:

14. ETAPA 1 EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS TÉCNICAS

El PNUD analizará las Propuestas a fin de determinar si las mismas están completas, si se ha cometido algún error, si los documentos se han firmado correctamente y si las Propuestas están en orden en términos generales.

a. Examen Preliminar

El Comité Evaluador verificará que cada propuesta:

- i. Verificará si los oferentes se encuentran reportados en las listas de sanciones establecidas por el PNUD, **en caso de encontrarse en dichos listados, las ofertas serán rechazadas sin que le ocasione ninguna responsabilidad frente a él (los) proponentes(s) afectado(s).**
- ii. contiene toda la información solicitada, **de no contener los documentos de carácter no subsanable la propuesta será rechazada;**
- iii. La carta de presentación de la propuesta técnica ha sido debidamente firmada, **de no estarlo la propuesta será rechazada;**
- iv. el período de validez de la Propuesta cumple con el tiempo solicitado; **de no cumplir con este la propuesta será rechazada**
- v. La firma proponente es elegible, es decir que no se encuentra incurso en alguna de las inhabilidades e incompatibilidades establecidas en el Documento de Solicitud de propuestas, **de no ser elegible, la propuesta será rechazada.**
- vi. El objeto social permite la actividad, gestión u operación que se solicita en esta licitación y que es el objeto del contrato que de ella se derive, **de no cumplirlo la propuesta será rechazada**

b. Requisitos Mínimos

El comité evaluador verificará que el proponente cumple con los requisitos técnicos mínimos de Experiencia específica de la firma y del Equipo de trabajo requerido – **De no cumplirlos la propuesta será rechazada**

c. Calificación de las propuestas:

Las propuestas técnicas que hayan cumplido con el examen preliminar y los requisitos mínimos solicitados se calificarán aplicando los criterios establecidos en el Anexo 1

EL PUNTAJE TÉCNICO MÍNIMO NECESARIO PARA QUE SEA EVALUADA LA PROPUESTA ECONÓMICA ES DE 700 PUNTOS.

Así mismo el comité evaluador verificará que la propuesta

- i. Ofrece ejecutar la consultoría en el tiempo solicitado, de no cumplirlo la propuesta será rechazada
- ii. Cumple con el puntaje técnico mínimo requerido – de no obtener dicho puntaje la propuesta será rechazada
- iii. La Propuesta se ajusta sustancialmente a lo exigido en la SDP. Una Propuesta que se ajusta sustancialmente es aquélla que concuerda con todos los términos y condiciones de la SDP sin desvíos significativos. La decisión del grado de adecuación de la Propuesta se basa en el contenido de la Propuesta en sí sin recurrir a ninguna otra documentación adicional.
El Comité evaluador rechazará una Propuesta que considera no se ajusta sustancialmente a lo establecido y no podrá posteriormente ser adecuada por parte del Proponente mediante correcciones a los aspectos que no cumplen con lo solicitado.

15. ETAPA 2. EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS ECONÓMICAS (SOBRE 2)

a) **APERTURA DE LAS PROPUESTAS ECONÓMICAS.**

El Comité Evaluador no tendrá acceso a las propuestas económicas hasta que se haya concluido la primera etapa de la evaluación.

b) **EVALUACIÓN ECONÓMICA.**

El Comité Evaluador examinará las propuestas económicas para determinar si:

- i) Están completas, es decir si incluyen los costos de todas las actividades ofrecidas en la propuesta técnica, de lo contrario la propuesta será rechazada,
- ii) Si presenta errores aritméticos, si los presenta, los corregirá, sobre la siguiente base: Si existe discrepancia entre el precio unitario y el precio total, obtenido de multiplicar el precio unitario por la cantidad, el precio unitario prevalecerá y el precio total será corregido. Si existe discrepancia entre la cantidad expresada en palabras y la cantidad en cifras, prevalecerá el monto expresado en palabras, salvo que la cantidad expresada en palabras tenga relación con un error aritmético, en cuyo caso prevalecerá el monto en cifras. Si el proponente en primer lugar de elegibilidad no acepta la corrección de errores, su propuesta será rechazada y el PNUD podrá ejecutar la garantía de seriedad de la propuesta, en tal caso el PNUD podrá invitar a negociar un posible contrato al proponente en segundo lugar de elegibilidad

A la propuesta de valor menor se le asignara puntaje de 1000 y a las demás propuestas se les asignará el puntaje de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$Pe = \frac{\text{Propuesta más baja} \times 1000}{\text{Propuesta económica}}$$

c) **DETERMINACIÓN DEL ORDEN DE ELEGIBILIDAD**

Se obtendrá al clasificar de mayor a menor el resultado obtenido de sumar el puntaje técnico más el puntaje económico (puntaje combinado). A continuación se detalla el procedimiento para determinar el orden de elegibilidad:

(Puntuación de la Propuesta Técnica) x (70%) + (Puntuación de la Propuesta Financiera) x (30%)