

MANIFESTACIÓN DE INTERÉS

La Cámara de Comercio de Bogotá está interesada en seleccionar un Aliado Estratégico para el desarrollo y puesta en marcha de una herramienta tecnológica que logre una **INTEGRACION DIGITAL DEL ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA PARA EL SECTOR DE RESTAURANTES POPULARES de Bogotá - Región**, quien asumirá bajo su propia cuenta y riesgo, los costos de implementación, mantenimiento y demás que implique su adecuado funcionamiento.

Los interesados en participar lo pueden hacer manifestado su interés al correo electrónico luis.vergara@ccb.org.co y emiro.yaguara@ccb.org.co

Plazo para manifestar interés: **Vence el viernes 15 de enero de 2021 hasta las 5:00 pm.**

Las condiciones y generalidades que los interesados deben tener en cuenta para esta iniciativa se enuncian a continuación:

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

La CCB es reconocida como una de las entidades más innovadoras en América Latina y referente internacional para las demás entidades de la región se caracteriza por liderar agendas potentes de desarrollo productivo enmarcadas en las Iniciativas de desarrollo de clusters bajo la sombrilla de la Estrategia de Especialización inteligente. Adicionalmente, promueve espacios de innovación empresarial y sectorial y abandera las apuestas orientadas a mejorar el entorno para los negocios.

Desde el 2012, la CCB lidera el Programa de Iniciativas de Clúster, que es un escenario en el cual líderes empresariales, Gobierno, entidades de apoyo y academia, trabajan colaborativamente para incrementar la productividad y competitividad de diferentes sectores productivos de Bogotá-región. El programa se inició con la identificación de sectores y actores estratégicos y con el acompañamiento de consultores se adoptó un marco conceptual y un enfoque para vincular las empresas. Hoy cuenta con una estructura organizacional, un equipo de trabajo, un presupuesto, y un grupo de empresas e instituciones vinculadas. Además, se está avanzando en un proceso de segmentación estratégica.

En la actualidad existen 17 iniciativas de desarrollo de clúster: i) Lácteo; ii) Salud; iii) Farmacéutico; iv) Cosméticos; v) Software TI; vi) Industrias creativas y de contenidos; vii) Prendas de vestir,; viii) Joyería y bisutería; ix) Comunicación gráfica, x) Música; xi) Turismo de negocios y eventos; xii) Gastronomía; xiii) Financiero; xiv) Logística; xv) Energía Eléctrica; xvi) Construcción y xvii) Cuero calzado y marroquinería

Desde la Iniciativa cluster de gastronomía se pretende impulsar una agenda de trabajo articulada entre actores del sector de la gastronomía en Bogotá y en la región, que tenga como finalidad impulsar la competitividad del sector, especialmente enfocada en aquellos nichos o segmentos más afectados por la coyuntura sanitaria. Se ha cuantificado que existen aproximadamente 14.000 micro y pequeños restaurantes “populares” que han disminuido sus ventas en más de un 80%, teniendo en cuenta la ausencia de clientes o de pedidos a domicilio. Es específicamente sobre este segmento del mercado donde quiere hacer énfasis el proyecto, a través de una integración conjunta tanto de

eslabones de la cadena como del esfuerzo conjunto de actores que conforman la institucionalidad de la iniciativa cluster de gastronomía como del sector agropecuario y agroindustrial.

Cómo se mencionó anteriormente en Bogotá existen cerca de 14.000 empresas micro y pequeñas, los cuales disminuyeron sus ventas presenciales en un 80% y con el proyecto se pretende reactivar de una forma estratégica estos micro y pequeños restaurantes desde su estructura de hacer negocios y de proveerse, para ser más competitivos y generar mayor rentabilidad.

Por ello, si se toma una porción importante de estos micro y pequeños restaurantes y se abordan desde su génesis hasta la operación comercial, se estaría mostrando una forma más eficiente de hacer negocios, involucrando **alianzas, transformación digital** y masificando **servicios gastronómicos flexibles**, de acuerdo con las necesidades de los hogares, las empresas y demás clientes potenciales. Para contextualizar este proyecto y derivado de la coyuntura económica causada por la emergencia sanitaria del Covid-19, el sector gastronómico en Bogotá-región ha vivido una recesión considerable, situación tal que ha afectado en gran medida a los empresarios de este importante sector.

Con 28.477 empresas renovadas y matriculadas, que representan el 7,9% del total de empresas registradas en Bogotá y la región, para julio de 2020, el segmento de la gastronomía (restaurantes) reportó una importante deserción del sector empresarial al presentar disminuciones en la renovación de su registro mercantil en un 24,6% del número antes mencionado, en la creación de empresas del 45,1% en relación con el mismo periodo del año pasado y para las cancelaciones, estas fueron de 6.840.

De la situación antes mencionada se pueden identificar las siguientes causas: I) Disminución en la actividad de las ventas presenciales, debido al aforo del 25% establecido por el Gobierno Nacional mediante el Decreto 1050 de 2020. II) Desconfianza por parte del consumidor para asistir presencialmente a los restaurantes por la propagación de la pandemia COVID-19. III) Falta de información sobre los protocolos de bioseguridad implementados en los restaurantes. IV) Falta de canales digitales que les permitan a los comensales del segmento popular consumir alimentos sin temor o riesgo al contagio.

Dado lo anterior, la CCB está interesada en desarrollar el proyecto para reactivar la economía del segmento de restaurantes populares de Bogotá y la región, con el fin de reivindicar el rol de estos empresarios ante la sociedad, incrementar su competitividad y sus ventas a través de la incorporación de los conceptos tales como encadenamientos productivos, digitalización, fortalecimiento empresarial y formalización del segmento, bajo las siguientes:

CONDICIONES:

La CCB está interesada en seleccionar un Aliado para el desarrollo y puesta en marcha de una herramienta tecnológica que logre una **INTEGRACION DIGITAL DEL ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA PARA EL SECTOR DE RESTAURANTES POPULARES de Bogotá - Región**, quien asumirá bajo su propia cuenta y riesgo, los costos de implementación, mantenimiento y demás que implique su adecuado funcionamiento.

OBJETIVO:

Adaptar/ajustar una plataforma transaccional tipo Marketplace, en donde se realice el desarrollo, implementación y la administración a partir de herramientas comerciales conocidas en el mercado nacional y con experiencia, que les permita a las empresas gastronómicas del segmento popular de Bogotá región (restaurantes populares):

- a) Contar con una oferta completa, permanente y conveniente de materias primas e insumos del eslabón primario (sector agrícola y pecuario), que permita desarrollar o crear los menús de acuerdo con la preferencia del restaurante.
- b) Encontrar y vincular los clientes (comensales), así como gestionar de manera inteligente los pedidos de estos, empleando diversas modalidades de atención al servicio. (estas modalidades se describirán más adelante).
- c) Hacer seguimiento de sus ventas, indicadores de gestión y demás elementos que demuestren el incremento de la productividad y de las ventas de los restaurantes vinculados a la plataforma.

El desarrollo tecnológico, puede estar compuesto por una única plataforma que integre todos los componentes requeridos, así como también varios desarrollos indexados entre si a través de un mismo lenguaje operativo. Deberá en todo caso, incluir su actualización, soporte y optimización, así como las mejoras que se requieran, durante el período de ejecución de la alianza y durante el periodo de funcionamiento en el sector Gastronómico.

El prototipo, diseño, implementación y administración de la herramienta tecnológica, deberá partir de la información contenida en el presente documento.

Actores principales

1. Empresario o emprendedores: son empresas registradas o no en CCB, de los sectores gastronómico, agro y food Service del segmento popular, quienes podrán vincularse a la plataforma desarrollada en calidad de oferentes de productos; es decir, serán los restaurantes populares propietarios de los productos y/o servicios que se oferten en la plataforma desarrollada. Estas empresas podrán tener tienda virtual, vender a través de redes sociales u otras opciones, sin perjuicio a que también se vinculen a la plataforma objeto del presente documento. También se entenderán como empresarios, aquellos actores del sector agrícola y pecuario que suministrarán materias primas e insumos a los restaurantes populares de Bogotá y la región, quienes realizarán los acuerdos necesarios de proveeduría y se integrarán a la plataforma que se desarrolle. (En el caso de encontrar empresas informales, se deberá reportar a la CCB, con el fin de comenzar su proceso de formalización)
2. Administrador del Marketplace: Su rol será el de integrar a la plataforma los empresarios o emprendedores descritos previamente, actualizar las descripciones de productos, responder las preguntas que surjan de la opción “contáctenos” así como del chat, reorganizar categorías de restaurantes, atender todas las actualizaciones necesarias para

garantizar el correcto funcionamiento de la plataforma, revisar incidencias y realizar los ajustes que mejoren el *Search Engine Optimization - SEO del sitio*.

I. OBJETO

Suscribir una alianza entre la CCB y un operador u operadores tecnológicos que desarrollen administren y gestionen una herramienta tecnológica que logre una **INTEGRACION DIGITAL DEL ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO DE LA INDUSTRIA ALIMENTARIA PARA EL SECTOR DE RESTAURANTES POPULARES de Bogotá – Región**, la cual permita reactivar y estabilizar económicamente especialmente a los micro y pequeños restaurantes populares de Bogotá y la región desde un enfoque integral de cadena. (abastecimiento, formalización y vinculación de restaurantes, apoyo en la gestión comercial para incrementar sus ventas), por su parte la CCB realizará gestión comercial, que comprende entre otros difusión, promoción y socialización para el reconocimiento del programa en Bogotá y la región.

II. ALCANCE DEL OBJETO.

1. Incrementar las ventas y generar liquidez en los micro y pequeños restaurantes populares de Bogotá y la región, por medio de su visibilización y gestión comercial a través de canales digitales.
2. Fortalecer el encadenamiento productivo de los micro y pequeños restaurantes de Bogotá y la región, por medio de acuerdos de abastecimiento de materias primas e insumos. (proveeduría).
3. Apoyar la gestión comercial de los restaurantes por medio de la digitalización y también a través de acuerdos/alianzas generadas por la Iniciativa de Cluster de Gastronomía y el sector agropecuario de Bogotá y la región (Alianzas con alcaldías locales, mercado institucional, convenios corporativos, sedes CCB en Bogotá y la región), gremios y otros actores de interés.
4. Apoyar a los micro y pequeños restaurantes en su inserción a la era de la transformación digital y con ello en la formalización empresarial. (Actividades intra e intercluster - ferias, ruedas, vitrinas, etc)

III. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS EXIGIDAS

El interesado debe presentar un proyecto en el que describa las condiciones para cumplir los objetivos y alcance de la plataforma o desarrollo tecnológico que como mínimo debe incluir:

- La volumetría que la plataforma tendría capacidad para soportar.
- Ambiente de pruebas de la plataforma.
- La arquitectura orientada a la nube aprovechando las capacidades que ofrece. Lo anterior implica los siguientes niveles de acuerdo de servicio
 - i. Disponibilidad del servicio (99.5 mínimo)
 - ii. Tiempo de carga promedio de páginas
 - iii. Backups automáticos
 - iv. Tiempo máximo de recuperación en caso de fallas
 - v. Actualizaciones de software como servicio en la nube (SAAS)

vi. Detección y corrección de vulnerabilidades

- Presentar documento Arquitectura de la Solución y
- Presentar documento Diseño Técnico.
- El plan de trabajo y las actividades en un cronograma detallado, teniendo en cuenta el objetivo general y el alcance del objeto, incluidos en este documento.
- Definir la metodología con el modelo de servicio para lograr el cumplimiento de cada uno de los apartes descritos en el alcance del objeto.
- Elaborar y entregar un documento (proyecto) que incluya de manera clara los componentes descritos en el alcance del objeto.
- Para el numeral 4 indicado en la sección “alcance del objeto”, el documento entregado deberá ser específico en la manera en que el desarrollo tecnológico permita la aplicación o desarrollo por módulos o por fases de los procesos al interior de las empresas. El aliado deberá entregar cada semana los avances y hallazgos alcanzados o derivados de la gestión.
- Definir y realizar reuniones con los colaboradores de la CCB que han participado en el proceso (Con el área que según competencia aplique), para la validación de la metodología a emplear, precisar el número de sesiones y el tiempo a invertir que se requerirá por parte de los colaboradores de la CCB a cargo del proyecto.
- Elaborar las presentaciones, herramientas e infografías, entre otras, requeridas para facilitar el desarrollo de los entregables.
- Entregar los informes parciales acordados con la CCB.
- Realizar las presentaciones de avance e informe final acordados con la CCB.
- Entregar a la CCB los soportes, documentos, bases de datos, formatos utilizados en el desarrollo del trabajo de la alianza.
- Dar cumplimiento de los deberes y obligaciones relativos a la aplicación de la Ley 1581 de 2012 y demás normas aplicables en materia de habeas data

Descripción del proyecto.

- El proyecto integra el encadenamiento productivo agroalimentario desde la producción primaria hasta el cliente final, privilegiando el eslabón de los micro y pequeños restaurantes ubicados en zonas populares de Bogotá y la región.
- El proyecto no sólo debe contar con la infraestructura tecnológica, sino que también debe permitir el aprovechamiento de las capacidades y relacionamiento del sector Agropecuario y Agroindustrial y del clúster de gastronomía liderados por la CCB, para complementar el ejercicio, haciéndolo integral e integrador (Abastecimiento - restaurantes populares- Clientes finales (comensales).
- La herramienta tecnológica deberá ofrecer una solución integral, orientada a visibilizar la oferta gastronómica de los micro y pequeños restaurantes de Bogotá, ubicados principalmente en zonas populares de la ciudad, con el fin de incrementar sus ventas, acompañar a quienes aplique, en su camino hacia la formalización y fortalecer su cadena de abastecimiento desde la proveeduría hasta la comercialización.
- En la parte de administración de pedidos y acercamiento con el cliente, la herramienta tecnológica debe constituirse en un Marketplace digital para los restaurantes que no han tenido voz, ni la oportunidad de hacer grandes campañas de publicidad, y por tanto en el marco de esta coyuntura han sufrido grandes pérdidas económicas y disminución de sus ventas, estimadas aproximadamente en un 80%.

De cara al restaurante esta herramienta tecnológica deberá contar con al menos 5 componentes:

- I. Reserva remota de mesa en el restaurante desde la plataforma
- II. Pedido a domicilio sin costo desde la plataforma
- III. Realizar pedidos desde la plataforma por anticipado, para consumir directamente en el restaurante, evitando filas y aglomeraciones.
- IV. Realizar pedidos por anticipado desde la plataforma, para ser recogidos en el restaurante.
- V. Mantener actualizado un directorio de alianzas productivas entre el eslabón primario y los restaurantes, con las características de dichas alianzas. (nombre de la alianza, productos, etc)

Así mismo, la plataforma debe permitir la comunicación entre el comensal y el restaurante por medio de Whats App.

De cara a la proveeduría (encadenamiento con el eslabón primario),

La herramienta tecnológica que se desarrolle o aquellas herramientas que puedan articularse de manera idónea, debe contar con al menos los siguientes componentes:

- I. Módulo de identificación y georreferenciación del proveedor de materias primas e insumos
- II. Módulo de identificación de oferta productiva (volúmenes, calidades, precios y frecuencias de despacho).
- III. Directorio digital de proveeduría.

Características generales de la herramienta tecnológica:

- I. Herramienta digital que funcionará en equipos móviles, tipo *mobile first*
- II. Funcionalidad 24/7
- III. Permite personalizar y modificar continuamente el menú digital de cada restaurante
- IV. 1 a 3 meses de periodo de gracia posterior a la vinculación por parte del restaurante, sin cobro por el servicio.
- V. Permite recarga de dinero directamente en la aplicación por parte de los clientes
- VI. Permite que el comensal pueda pagar los servicios en efectivo. (opción pago en efectivo)

CONDICIONES TÉCNICAS DE LA PLATAFORMA

- Practicidad en cuanto al uso de la plataforma: La plataforma debe ser dinámica y fácil de usar tanto para el restaurante como para el comensal o cliente final. En cuanto al componente fotográfico, deberá existir un procedimiento rápido y fácil que pueda ser manipulado por el dueño de la APP y/o el restaurante. Cada restaurante deberá tener la posibilidad de ser contactado por el comensal a través de WhatsApp. En este caso, WhatsApp será una herramienta de contacto, mas no de pagos.
- Facilidad de adaptación o ajuste frente a los módulos que deba contener la plataforma en función del cumplimiento del objeto del programa: Es posible que a futuro el programa propuesto por la CCB se robustezca y se requiera indexar otras tecnologías que respondan a esta acción. El aliado, deberá apoyar este proceso de indexación de las plataformas en caso de que esta situación se presente. Así mismo, dentro de esta facilidad de adaptación se debe tener en cuenta los diferentes medios de pago, para los usuarios; la herramienta deberá contar con opciones para pago: QR, efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito.
- Compatibilidad del APP sobre los diferentes tipos de sistema operativo de dispositivos móviles: Android, IOS u otros.
- Portabilidad: La plataforma deberá poderse descargar en cualquier dispositivo electrónico usualmente empleado para gestionar digitalmente servicios de alimentación: Computadores, celulares, tablets o similar.

Requerimientos de seguridad de la información

- La aplicación debe contar con autenticación o inicio de sesión y como mínimo con usuario y contraseña. Las contraseñas deberán cumplir como mínimo con los criterios de longitud, uso de caracteres especiales y alfanuméricos. El almacenamiento de contraseñas debe ser cifrado, protegiéndolas contra modificación, destrucción, copia, y divulgación no autorizada.
- Configurar mecanismos para restablecer contraseñas indicando al usuario final el procedimiento para realizarlos, la notificación puede ser remitida al correo electrónico registrado. En caso de asignación de contraseñas automáticas aleatorias se deberá parametrizar que en el primer ingreso sea modificada por el usuario.
- La aplicación deberá contar con un módulo de control acceso, el cual permita parametrizar los roles y perfiles, así como la asignación, revocación de privilegios acorde con lo que establezcan la CCB y el aliado.
- Se debe tener un control para la inhabilitación de los usuarios luego de un número establecido de intentos fallidos con el objetivo de minimizar accesos no autorizados.
- Asegurar la calidad de la información de los diferentes actores a registrar (Empresarios de la materia prima y gastronómicos, así como los comensales): el sistema de información le debe permitir al usuario final antes de finalizar su registro validar los campos esenciales para un contacto posterior como: nombres, documento identidad, email, dirección, entre otros.
- Configurar adecuadamente los campos que sean diligenciados por los distintos actores para evitar errores en el usuario final y tener información consistente como formatos de fecha, campos de solo texto o número, entre otros.

- Se debe contar con controles acceso a la información que sea registrada en las bases de datos.
- Se debe asegurar que la aplicación cuente con protocolos seguros de transferencia de información. TLS 1.2 en adelante.
- Toda la plataforma tecnológica que soporte el servicio de la iniciativa deberá contar con pruebas de penetración o de identificación de vulnerabilidades técnicas las cuales deberán ser ejecutadas con una frecuencia determinada, así como el proveedor del servicio debe remediar las vulnerabilidades técnicas detectadas. Tener los informes deben estar disponibles en caso de ser solicitados por la CCB.
- Adicionalmente para aplicaciones tipo SaaS, se debe asegurar:
- La nube donde se encuentre alojada deberá ser privada con las condiciones mínimas de seguridad dando cumplimiento al estándar ISO27001 versión vigente.
- La ubicación de la nube deberá estar dentro en las zonas geográficas establecidas en la ley 1581 de 2012, emitida por la Superintendencia de Industria y comercio.
- Los desarrollos de aplicaciones web deben emplear metodologías y buenas prácticas para el desarrollo de software seguro, tomando como mínimo referencia las practicas publicadas por OWASP “Open Web Application Security Project” versión vigente.
- Asegurar el funcionamiento de la aplicación como mínimo en los navegadores de Smartphone (andrioid, IOS, Windows phone) y para equipos de cómputo: Google Chrome, Microsoft Edge, Firefox, Mozilla.
- Las actualizaciones y configuraciones de la plataforma deberán ser informadas a los diferentes actores, según sea acordado entre las partes.
- Se debe asegurar que la plataforma debe tener alta disponibilidad para soportar la promesa de valor a los actores de su funcionalidad 24 / 7.
- Asegurar la generación y almacenamiento de los registros de auditoría que se requieran para seguridad de la información y protección de datos personales. Estos deben permitir validar quién, qué, cuándo y desde dónde se realizó alguna acción o transacción, quién hizo qué, así como la hora.
- La plataforma deberá estar sincronizada con la hora legal colombiana.
- Se deberá contar con un esquema de gestión de incidentes, para lo cual se deberá tener la trazabilidad de la falla presentada, así como definir los canales de atención para dar respuesta a los diferentes actores. Estos canales deberán ser informados a los usuarios, así como los tiempos de atención.
- Asegurar el cumplimiento de lo establecido en la ley de protección de datos personales con respecto a los elementos de obtención, tratamiento y transferencia de datos en caso de que aplique. Por la obtención de datos de carácter privado y/o sensibles (georreferenciación, nombres dirección, email, uso de cookies).
- La disponibilidad de productos y la responsabilidad de cada una de las partes durante el proceso, así como informar el inventario, tiempos de entregas, entre otros
- Mencionar las condiciones mínimas tecnológicas que se requieren para conectarse o acceder a la plataforma.
- Informar la responsabilidad del usuario final de que todos los datos que suministre en la plataforma sean verídicos.
- No es responsabilidad de la CCB y sus aliados fallas para el ingreso por limitaciones técnicas o configuraciones propias de los dispositivos (Smartphone o equipos de cómputo).
- La CCB y sus aliados no asumen ningún tipo de responsabilidad por fallas de conexión de internet al sistema que soporta el servicio que sean generadas desde el equipo del usuario.

OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Obligaciones de la Cámara de Comercio de Bogotá:

- a. Gestionar ante la Dirección de la Gestión del Conocimiento de la Vicepresidencia de Articulación Público-Privada, la información necesaria para identificar y georreferenciar los restaurantes populares a intervenir por localidades y zonas en Bogotá y la región.
- b. Entregar al aliado la información de los restaurantes georreferenciados¹
- c. Gestionar y ofrecer capacitación/socialización a restaurantes, en diseño y desarrollo de imagen de sus productos en el portal, fotografías y adecuada puesta en escena de la vitrina de productos de cada restaurante en la plataforma.
- d. Establecer y ejecutar la estrategia de posicionamiento, difusión, y divulgación del programa, para vinculación de empresas (restaurantes) a la comunidad digital, y posibilitar la generación de una estrategia distintiva de fidelización. (prensa, radio, brochures, etc)
- e. Poner a disposición y hacer seguimiento a un equipo comercial que estará encargado de brindar asesoría técnica orientada a la gestión y vinculación de restaurantes al programa de forma directa y presencial en las etapas de: sensibilización, validación de requisitos, seguimiento a la gestión de las empresas y resultados del programa.

Obligaciones del aliado:

- a. Disponer de una plataforma tecnológica que se ajuste completamente al proyecto logrando articular el eslabón primario del sector gastronómico (sector agropecuario), con los restaurantes populares de Bogotá y la región y a su vez con los comensales.
- b. Garantizar el correcto funcionamiento de la plataforma tecnológica en sus diferentes componentes, así como llevar a cabo todos los mantenimientos o ajustes preventivos o correctivos que haya lugar en función de:
 - Hacer visibles en la plataforma a las alianzas productivas o de proveeduría (directorio de alianzas) que se formalicen entre los productores de materias primas e insumos y los restaurantes.
 - Vincular de manera apropiada, amigable y dinámica a los restaurantes del segmento popular de Bogotá y la región, que se encuentren interesados en hacer parte del proyecto, ofreciéndoles capacitación y actualización continua sobre el funcionamiento de la herramienta tecnológica, así como sobre los cambios o actualizaciones que se generen en aras de optimizar la funcionalidad de esta.²

¹ La información suministrada corresponde a datos contenidos en los registros públicos provenientes del cumplimiento de una función reglada de la Cámara de Comercio de Bogotá, cuyos formularios y procedimientos son autorizados por la Superintendencia de Industria y Comercio, por lo tanto, estos datos son de carácter público por disposición legal y no requieren de la autorización previa del titular para su tratamiento, incluyendo o la transferencia realizada. Estamos legalmente habilitados para suministrar la información, de acuerdo con lo dispuesto en el numeral 11 del artículo 4 del Decreto 2042 de 2014, el inciso 4 del artículo 2 de la Ley 1266 de 2008, el literal b) del artículo 10 de la Ley 1581 de 2012 y los numerales 11 y 12 del Artículo 2.2.2.38.1.4 del Decreto 1074 de 2015. Sin embargo, y pese a lo anterior, si el tercero requiere hacer uso de la información para finalidades diferentes a las del registro mercantil, debe solicitar las autorizaciones requeridas en el marco de la ley 1581.

² Si bien la información entregada por la CCB constituye la línea base, si se requiere indagar por datos adicionales, será obligación del aliado en conjunto con la CCB, solicitar las autorizaciones respectivas a cada actor participante (restaurante, proveedor) al momento de hacer el levantamiento de información.

- Facilitar al comensal o cliente final el acceso y entendimiento de la plataforma tecnológica por medio de al menos tres (3) servicios así: i) Domicilios de alimentos; ii) Reserva de una mesa en el restaurante; y iii) Solicitar pedido para recoger en el restaurante
- c. Generar, a través de la plataforma, una manera práctica, ágil y de fácil acceso, para que los clientes finales puedan hacer los pagos al restaurante de los servicios que deseen solicitar (generación de plataforma de pagos o recarga de dinero virtual).
- d. Si aplica, permitir la indexación o vinculación de otras plataformas tecnológicas que posteriormente se puedan incluir en el programa, con el fin de fortalecer los servicios hacia los restaurantes del segmento popular y la satisfacción de los clientes finales (comensales).
- e. Gestión de mercadeo y promoción, dado que la CCB contará con una estrategia de comunicaciones robusta, el aliado deberá comprometerse con la misma gestión, teniendo en cuenta las capacidades de cada una de las partes. Deberá encargarse de manejar la estrategia de comunicaciones de su herramienta en coordinación con las actividades lideradas por la CCB.
- f. Cuando sea solicitado por el supervisor de la alianza, el aliado deberá presentar:
 - i. Informes de resultados parciales con el estado del proceso, que incluye las actividades pendientes.
 - ii. Presentaciones de avance y de resultados del proceso acordados o a solicitud de la CCB.
 - iii. Así mismo, la CCB podrá tener un usuario de administrador en la plataforma para consultar información del progreso del proyecto en tiempo real.

Nota 2: Todos los entregables se deben presentar en el medio digital que se acuerde, para el desarrollo del objeto de la alianza, las bases de datos y documentos de recopilación de información. Todos los documentos deben estar en formato editable.

Condiciones de la ejecución del proyecto

Para la presentación del proyecto el interesado acepta que el valor de la implementación, desarrollo, mantenimiento, actualizaciones y demás que genere el uso de la herramienta, serán asumidos por su cuenta bajo su propio riesgo, de tal manera que la CCB no asume ningún costo por este concepto.

La CCB designará un grupo de colaboradores internos que conocen el Programa de Iniciativas de Desarrollo de Clúster, para facilitar la información que requiera el aliado y el desarrollo del trabajo. De igual manera la CCB designará un colaborador que será el interlocutor principal durante el proyecto. Este equipo estará disponible durante todo el plazo de ejecución de la alianza.

Es importante que el aliado estime e incluya en su proyecto el tiempo que requiere por parte de los colaboradores de la CCB. La CCB le facilitará al interesado el acceso a la documentación e información existente en la CCB para el desarrollo de la alianza.

Nota: La información que la CCB suministrará con motivo de la alianza que suscriba se ceñirá conforme a lo establecido en la Política de Protección de datos personales, la cual puede ser consultada en: <https://www.ccb.org.co/Proteccion-de-datospersonales> o escribir al correo electrónico protecciondedatos@ccb.org.co, para resolver dudas e inquietudes.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA LOS INTERESADOS

CRITERIO 1:

Calidad del Producto. (60 Puntos)

Puntuación Máxima: 60

Bases preliminares.

- a. El criterio empleado será basado en la Calidad del producto presentado por cada interesado.
- b. La calidad analizará desde el punto de vista exclusivo de la Vicepresidencia de tecnología y El equipo de Gastronomía de la CCB, contando con personal idóneo.
- c. Se valorará el nivel de cumplimiento por parte de las empresas que se presenten. Este nivel de cumplimiento resultará de comparar los proyectos recibidos en la CCB (requerimientos tecnológicos) con el proyecto presentado
- d. La realización de pruebas – demos- de la tecnología.

Planteadas las bases preliminares que sustentarán la selección de la Calidad del producto, se desarrolló la siguiente escala:

Calificación	Rango numérico
Excelente	58-60
Muy buena	45-57
Buena	35-44
Regular	25-34
Mala	10-24
Muy mala	0-9

CRITERIO 2:

Aspectos económicos - Precio (40 Puntos)

Puntuación Máxima: 40

La competitividad de los proyectos también será evaluada teniendo en cuenta los precios que se establezcan que debe pagar el restaurante al Aliado, para el mantenimiento y uso de la plataforma.

Así mismo, para la evaluación de este criterio se tiene en cuenta la relación entre los precios presentados por las diferentes firmas interesadas en esta alianza y la calidad misma de cada una. La CCB no considerará necesariamente la mejor opción aquellas condiciones económicas más bajas, sino a aquel que tenga una mejor relación “**calidad – precio**”.

Se aclara que los valores a analizar serán bajo un criterio inverso, el cual refleja: **“a mayor precio, menor puntuación”**.

En cuanto a la ponderación realizada para los aspectos económicos, se explicará e ilustrará mediante la siguiente Tabla II. La fórmula a aplicar usando como base el menor precio, con un total de 40 puntos.

A continuación, se presenta un ejemplo con interesados supuestos, que en nuestro caso serán nombrados: **A – B – C – D**, con un Ítem **X**, y su consiguiente explicación escrita:

Tabla II:
Ejemplo general de puntuación aplicada.

Proveedor	Precio Total	Ponderación	Redondeo a cero
A	\$ 500	40	40
B	\$ 600	$(500 \times 40) / 600 = 25$	33
C	\$ 700	$(500 \times 40) / 700 = 21,4$	28
D	\$ 1.000	$(500 \times 40) / 1.000 = 15$	20

El Proveedor A, presentó una oferta por el Ítem **X**, de \$ 500 (*quinientos pesos*), a lo que por ser el precio más bajo se le otorga el máximo de 40 puntos.

En cuanto a los interesados con las letras **B**, **C** y **D**, se tomará el precio inicial de base de la Empresa **A**, multiplicándolo por la ponderación máxima (*40 puntos*), obteniendo un resultado general para este artículo específico y se dividirá por el precio que cada una de las otras 3 (*tres*) empresas presentaron en sus condiciones económicas del proyecto.

Tabla V:
VALORES DEL CRITERIO ECONÓMICO.

Clasificación	Ponderación
Excelente.	38 a 40
Muy Buena.	33 a 37
Buena.	26 a 32
Regular.	20 a 25
Mala.	10 a 19
Muy Mala.	0 a 9

PONDERACIÓN FINAL DE CRITERIOS

Puntuación Máxima: 100

Una vez realizado la ponderación total de los dos criterios establecidos, se procederá a realizar el cálculo final para seleccionar el aliado.

La Cámara de Comercio de Bogotá se reserva el derecho de suscribir o no la alianza que se menciona en este documento o de modificar alguna de las condiciones descritas.

Este documento contiene exclusivamente unas condiciones para que interesados presenten un proyecto a la CCB y en ningún caso podrá considerarse como una oferta mercantil. La CCB no estará obligada a suscribir la alianza o a contratar con ninguno de los interesados que manifiesten interés y presenten su proyecto en virtud de esta manifestación de interés. La CCB podrá suspender o terminar en cualquier momento esta iniciativa.