




## MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS

VERSIÓN	FECHA	ELABORÓ REVISÓ APROBÓ	
1	13/09/2021	Lizza M. Mendez Alejandro Feged Mauricio Solórzano Lorna Salazar	Manuel Riaño Sandra Borda

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

## TABLA DE CONTENIDO

Agrega encabezados (Formato > Estilos de párrafo) y aparecerán en el índice.

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

## INTRODUCCIÓN


La Agencia de Analítica de Datos S.A.S. (en adelante “Ágata”) es una sociedad por acciones, del tipo de sociedad de economía mixta, cuyo capital accionario está compuesto por aportes públicos y capital privado; en desarrollo de su objeto social y su régimen jurídico aplicable, de derecho privado, de conformidad con lo señalado en el artículo 97 de la Ley 489 de 1998, el artículo 467 del Código de Comercio y el artículo 14 de la Ley 1150 de 2007, se fundamenta y se expide el presente manual de alianzas estratégicas, el cual hace parte integral del Manual de Contratación de conformidad a lo descrito en su artículo tercero .

De conformidad con el artículo 13 de la Ley 1150 de 2007, Ágata, no obstante estar exceptuada de cumplir con las reglas y procedimientos del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, aplicará en su gestión contractual *“los principios de la función administrativa y de la gestión fiscal de que tratan los artículos 209 y 267 de la Constitución Política, respectivamente según sea el caso y estarán sometidas al régimen de inhabilidades e incompatibilidades previsto legalmente para la contratación estatal”*.


Este manual, brinda transparencia y objetividad a los procesos de selección y contratos que celebre Ágata en el marco de sus gestiones tendientes a la consolidación de alianzas comerciales.

La Agencia de Analítica de Datos S.A.S., en busca de estructurar los lineamientos generales para realizar las actividades de mercadeo, selección y negociación en la modalidad alianzas estratégicas han elaborado el presente documento: “Manual de Alianzas Estratégicas”, dirigido a todos los trabajadores y contratistas partícipes en los procesos de contratación de alianzas estratégicas, y tiene por objeto la adopción de una herramienta que unifique y facilite la aplicación adecuada de las normas y procedimientos definidos por Ágata.

El alcance del presente documento aplica para la formalización de relaciones comerciales que Ágata requiera para generar ingresos relacionados con los servicios “core del

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

negocio”. Inicia con la definición de las condiciones técnicas exigidas por el cliente, pasando por la evaluación de la oferta técnica y jurídica del aliado, hasta la negociación y selección de la oferta.

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

## 1. DEFINICIONES

**ALIANZA ESTRATÉGICA:** Relación comercial que permite ampliar el alcance y capacidad de Ágata para la ejecución de un contrato específico o generar ingresos adicionales para Ágata a través de la distribución de productos o servicios desarrollados por un aliado. Tenemos 3 tipos de aliados estratégicos:

- **Aliado Estratégico con Riesgo Compartido:** aliado estratégico mediante el cual, en conjunto con Ágata se comparten roles y responsabilidades para la generación de nuevos productos o servicios y repartición de ingresos derivados de estos productos o servicios.
- **Partner de Negocio:** aliado estratégico sin relación legal directa con el cliente, en el cual Ágata ejerce la representación del producto o servicio suministrado por el aliado.
- **Expansión de capacidades:** aliado estratégico de relación indirecta con el cliente, que apoya en la prestación de servicios o expansión de capacidades tendientes al cumplimiento de contratos derivados del core del negocio.


**IDONEIDAD:** Conjunto de requisitos técnicos, financieros y jurídicos que determinan si una persona natural o jurídica cumple con el propósito para desarrollar una alianza estratégica con Ágata.

**EVALUACIÓN DE IDONEIDAD:** lista de verificación de requisitos y características de las propuestas y sus oferentes, en términos de capacidad, aptitud, suficiencia, competencia, disposición y conveniencia.

**NDA:** (Non-Disclosure Agreement) Documento de acuerdo de confidencialidad.


**EVALUACIÓN DE LAS OFERTAS:** Verificación jurídica, financiera, técnica y económica que realiza la Junta Directiva con el objetivo de seleccionar y/o validar la pertinencia, eficacia y beneficios en relación con las necesidades requeridas.

**GARANTÍAS:** Mecanismo legal para asegurar el cumplimiento de una obligación precontractual o contractual.

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

## 2. PRINCIPIOS DE CONTRATACIÓN

Ágata adelantará sus actuaciones contractuales a partir de los principios expuestos en el manual de contratación, así como en los que fundamentan el derecho privado y acorde con su régimen jurídico, aplicará la legislación respectiva conforme las actividades que desarrolla Ágata en competencia con el mercado en el sector en el que actúa.

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

### 3. POLÍTICAS GENERALES

En cabeza de la Gerencia Estratégica y Comercial, está la identificación de oportunidades de negocio para Ágata y/o la celebración de alianzas estratégicas (cuando éstas sean requeridas), las cuales, presentará al Comité Comercial para análisis y validación, frente al alcance e interés de la agencia.


La documentación requerida para la selección de un aliado estratégico, varía según el tipo de alianza, cuyas actividades se encuentran detalladas en el numeral 4.2 de este documento.

Para la celebración de las alianzas, se deberá tener en cuenta los límites de las cuantías y en caso de superar los montos autorizados en los estatutos de Ágata, se deberán presentar a la Junta Directiva o Asamblea de Accionistas de conformidad a lo que indiquen para tal fin los estatutos sociales.

La validación y veracidad de la documentación jurídica presentada por el aliado estratégico estará a cargo de la Gerencia de Asuntos Corporativos, quien, en caso de identificar alguna inhabilidad en el proceso, deberá notificar a la Gerencia Estratégica y Comercial para su gestión.

El aliado estratégico, deberá declarar bajo la gravedad del juramento al momento de presentar propuesta:

- No hallarse incurso al momento de ofertar y, al momento de la celebración y ejecución del contrato, en ninguna de las causales de inhabilidad o incompatibilidad contempladas en la Constitución Política de Colombia, en la ley y concretamente las aplicables a la Sociedad Ágata en virtud de su naturaleza jurídica.
- En la oferta el aliado estratégico deberá manifestar expresamente sobre la existencia o no de relaciones comerciales o de parentesco con los trabajadores de Ágata.
- Que ni su patrimonio ni los recursos que utilice para la celebración y ejecución del contrato, provienen de actividades ilícitas, contempladas en el Código Penal Colombiano o en cualquier otra norma que lo modifique o adicione, ni serán utilizados para efectos de financiar actividades terroristas en el territorio nacional o

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

en el extranjero.

- Que sus socios, accionistas, administradores, clientes, empleados, revisores fiscales y contratistas no tienen registros negativos en listas restrictivas vinculantes y no vinculantes, de orden nacional e internacional y autoriza de manera expresa para que éstas puedan ser consultadas por Ágata en cualquier momento durante la relación comercial.


Se prohíbe a los representantes legales, a los apoderados y, en general, a todos los trabajadores de Ágata en relación con el cumplimiento de sus funciones relacionadas con la contratación, de manera directa o por interpuesta persona, al igual que a los aliados estratégicos que celebren contratos con Ágata, incurrir en las siguientes conductas:

- Celebrar actos o contratos con terceros para su beneficio, que impliquen uso indebido de información privilegiada, conflicto de interés o acto de competencia con Ágata.
- Ofrecer, pedir o recibir remuneración, dádiva, invitación o cualquier otro tipo de compensación o promesa de compensación en dinero o en especie, por parte de cualquier persona natural o jurídica.
- Presentar propuestas o suscribir contratos con las personas naturales o jurídicas cuyos representantes legales o accionistas hayan sido trabajadores de Ágata y hayan sido despedidos en cualquier tiempo con justa causa.
- Hacer uso, en beneficio propio o de un tercero, de la información que conozca por razón del ejercicio de sus funciones.
- Actuar de cualquier forma desleal en relación con Ágata.
- Incumplir lo estipulado en el Código de Ética y Conducta de Ágata.


Los representantes legales, los administradores, los apoderados y, en general, todo trabajador de Ágata, así como los aliados estratégicos, contratistas y toda persona que labore o preste sus servicios a éstos, deberán abstenerse de participar, por si o por interpuesta persona, en interés personal o de terceros, en actividades de contratación de Ágata que impliquen un posible conflicto de interés.

En caso de que el aliado estratégico, presente propuesta o celebre el contrato



	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

encontrándose incurso en cualquiera de las situaciones descritas, deberá responder por los daños y perjuicios que cause a Ágata o a terceros por su conducta. En este evento, procederá la terminación anticipada del contrato, sin que por ello haya lugar al reconocimiento de indemnización alguna a favor del contratista.

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

#### 4. FASES DEL PROCEDIMIENTO


##### 4.1. Fase de Identificación de la oportunidad:

La Gerencia Estratégica y Comercial debe identificar las oportunidades de negocio para Ágata, las cuales pueden haberse generado, por medio de un cliente actual, un cliente potencial, o haber sido identificadas en el mercado. Para ello deberá presentar la oportunidad comercial ante el Comité Comercial para analizar el alcance del mismo y decidir su viabilidad y pertinencia.

Una vez el Comité apruebe la oportunidad de negocio y considere necesario vincular un aliado estratégico, este, deberá determinar, el tipo de aliado y los criterios requeridos de evaluación para su selección.

El Comité Comercial, será el responsable de seleccionar mediante votación, el o los aliados estratégicos idóneos según los criterios de evaluación que deberán contemplar como mínimo los siguientes criterios de ponderación:

1. Oferta económica que represente márgenes de ganancia para ÁGATA en el tipo de alianza a consolidar.
2. Cumplimiento de requerimientos técnicos que impliquen el tipo de servicio, bajo el cual se proyecta construir la alianza.
3. Indicadores financieros del aliado que evidencien solvencia y respaldo patrimonial respecto al tipo y cuantía de alianza a consolidar.
4. Modalidad o naturaleza jurídica bajo la cual está constituido el aliado, identificando si cuenta con representación y patrimonio en Colombia.
5. Experiencia, equipo humano y técnico con el que cuenta para el desarrollo del servicio generador de la alianza.
6. Capacidad respecto al volumen de servicios a prestar y cobertura respecto a la flexibilidad geográfica en la que el mismo puede ser prestado.

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

## 4.2. Fase de selección del aliado estratégico

### 4.2.1. Aliado Estratégico con Riesgo Compartido:

La Gerencia Estratégica y Comercial, deberá identificar y contactar a empresas que cumplan con las características para generar una potencial alianza compartiendo el riesgo con Ágata, para ello se apoyará de la matriz del ecosistema y/o expertos en el sector que correspondan al tipo de alianza requerida.

Una vez identificados los posibles aliados; se procederá a contactarlos con el fin de presentar la oportunidad de negocio y verificar su interés; con aquellos que estén interesados se procederá a la firma del NDA y se desarrollarán reuniones de entendimiento para establecer las condiciones comerciales con cada una de ellos:

- Claridad de roles.
- Responsabilidades.
- Repartición de ingresos


La Gerencia General informará a la Junta Directiva de manera semestral, el listado de alianzas comerciales formalizadas en virtud de la aplicación del procedimiento descrito en el presente manual, sin distinción que por su cuantía no hubiesen sido objeto de aprobación puntual por parte de dicho órgano de dirección.

### 4.2.2. Expansión de capacidades

La Gerencia Estratégica y Comercial, deberá identificar y contactar a empresas que cumplan con las características para generar una potencial alianza, para ello se apoyará de la matriz del ecosistema y/o expertos en el sector que correspondan al tipo de alianza requerida.

- **Aliado único en el mercado**

En caso de identificar características técnicas o legales que identifiquen la existencia de un único aliado en el mercado (la Gerencia Estratégica y Comercial podrá apoyarse de las otras áreas de la agencia para la verificación del aliado

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

único); para lo cual se remitirá un correo electrónico invitándole a participar de la oportunidad. Una vez acepte la invitación, la Gerencia Estratégica y Comercial justificará ante el Comité Comercial, el cumplimiento de los criterios de evaluación para su elección.

El Comité Comercial estudiará la vinculación del mismo y en caso de ser aprobado, se procederá con la firma del NDA y se desarrollarán reuniones de entendimiento para la elaboración de la propuesta comercial al cliente.


Con el objetivo de obtener el mejor margen para Ágata, la Gerencia Estratégica y Comercial, solicitará al oferente seleccionado mejorar las condiciones para la agencia, para lo cual este deberá presentar la oferta comercial definitiva la cual será vinculante. En ningún caso, se firmará contrato o acuerdo comercial, si no se cuenta con la firma del contrato entre Ágata y el cliente.

#### ● **Varios aliados en el mercado**

En caso de identificar varios oferentes, se deberá realizar un estudio de mercado, con ofertas de servicios no vinculantes, para ello, se les remitirá un correo electrónico, para que éstos manifiesten su intención de participar en el proceso y remitir su respectiva cotización, en caso de ser necesario, se podrán establecer sesiones de entendimiento para la construcción de la propuesta técnica, remitiendo previamente la firma del NDA.

El Comité Comercial, será el responsable de seleccionar mediante votación, el o los aliados estratégicos idóneos (según los criterios de evaluación).

Con el objetivo de obtener el mejor margen para Ágata, la Gerencia Estratégica y Comercial, solicitará al oferente seleccionado mejorar las condiciones para la agencia, para lo cual este deberá presentar la oferta comercial definitiva la cual será vinculante y con esto elaborar la minuta del contrato comercial. En ningún caso, se firmará contrato o acuerdo comercial, si no se cuenta con la firma del contrato entre Ágata y el cliente.

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

#### 4.2.3. Partner de Negocio:

La Gerencia Estratégica y Comercial, deberá identificar y contactar a empresas que cumplan con las características (según los criterios de evaluación) para generar una potencial alianza, para ello se apoyará de la matriz del ecosistema y/o expertos en el sector que correspondan al tipo de alianza requerida.


Con los posibles aliados identificados, se deberá realizar por parte de la Gerencia de Analítica y/o Tecnología una evaluación técnica, una vez otorgada dicha viabilidad la Gerencia Estratégica y Comercial solicitará una oferta comercial no vinculante, con estas evaluaciones se presentarán las recomendaciones al Comité Comercial.

Una vez seleccionado, se elaborará un contrato “marco” para acreditar la relación comercial y los servicios posteriores se acreditarán a través de órdenes de compra.

#### 4.3. Fase de legalización de la relación comercial

La Gerencia de Asuntos Corporativos, tendrá la responsabilidad de verificar que la documentación del aliado estratégico cumpla conforme a los siguientes requerimientos:

- Presentación de la oferta firmada por el Representante Legal.
- Informe de cumplimiento de la evaluación, la cual será aportada por la Gerencia Estratégica y Comercial.
- Certificado de existencia y representación por Cámara de Comercio con una vigencia no mayor a 30 días calendario.
- RUT actualizado
- Certificado de antecedentes fiscales (Contraloría General de la Nación) no mayor a 30 días.
- Certificado de antecedentes disciplinarios (Procuraduría General de la Nación) no mayor a 30 días.
- Cédula del representante legal.
- Antecedentes judiciales del representante legal (Policía Nacional de Colombia) no mayor a 30 días.

	<b>MANUAL DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS</b>	<b>CÓDIGO: GC-M-001</b>
		<b>VERSIÓN 1</b>
	<b>GESTIÓN COMERCIAL</b>	<b>FECHA ELABORACIÓN 13/09/2021</b>

- Acuerdo de confidencialidad entre las partes.
- Certificado de cumplimiento de los aportes parafiscales del proveedor y/o aliado.
- Estados financieros actualizados a la fecha más reciente.
- Pólizas de cumplimiento.
- Validación en las listas restrictivas aplicables a la Agencia.
- Certificación bancaria
- Carta de inhabilidades e incompatibilidades

Cuando se trate de un aliado de otro país, este deberá presentar la documentación jurídica traducida y apostillada.

En caso de identificar una incompatibilidad o inhabilidad por parte del Aliado, se procederá a revisar en el Comité Comercial la selección de otro aliado de ser necesario.

La Gerencia de Asuntos Corporativos, deberá conservar la custodia del proceso de selección; a su vez, la Gerencia Estratégica y Comercial, realizará el diligenciamiento de la minuta de contrato entre las partes y remitirá al aliado seleccionado para firma.