



TÉRMINOS DE REFERENCIA

COLOMBIA PRODUCTIVA

INVITACIÓN ABIERTA Nro 722

Contratar el servicio de consultoría para desarrollar capacidades organizacionales y de comercialización a organizaciones campesinas del sector de alimentos de Bogotá y Cundinamarca, incluyendo un plan de cierre de brechas para la generación de encadenamientos comerciales, así como la identificación y gestión de alianzas con actores de la demanda para la generación de redes de abastecimiento.

Bogotá D.C.

Noviembre de 2021

TABLA DE CONTENIDO

CAPITULO 1 – CONDICIONES GENERALES	6
1.1. JUSTIFICACIÓN DE LA INVITACIÓN	7
1.2. REGIMEN APLICABLE	9
1.3. CONFLICTOS DE INTERÉS	9
1.4. NATURALEZA DE LA INVITACIÓN	10
1.5. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN	10
1.6. NEGOCIACIÓN	10
1.7. COSTOS Y ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA	10
1.8. IMPUESTOS Y DEDUCCIONES	10
1.9. NO MODIFICACIÓN DE LA PROPUESTA Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE LA INVITACIÓN	11
1.10. DOCUMENTOS Y PRELACIÓN	11
1.11. PROPUESTAS PARCIALES	11
1.12. PROPUESTAS CONDICIONALES O PLURALES	12
1.13. EXIMENTES DE RESPONSABILIDAD	12
1.14. DIFUSIÓN, TRANSFERENCIA Y UTILIZACIÓN DE RESULTADOS	12
1.15. VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA	13
1.16. IDIOMA DE LA PROPUESTA	13
1.17. DOCUMENTOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR	13
1.18. RESERVA EN DOCUMENTOS	14
1.19. CORRECCIONES, ACLARACIONES, MODIFICACIONES Y RETIRO DE LA PROPUESTA:	14
1.20. PROPUESTAS CONDICIONALES O PLURALES:	14
CAPITULO 2 - CONDICIONES DE LA INVITACIÓN	14

2.1. DEFINICIONES JURIDICAS	14
2.2. DEFINICIONES TÉCNICAS	16
2.3. OBJETO Y ALCANCE DE LA CONVOCATORIA	18
2.3.1. OBJETO DE LA CONVOCATORIA	18
2.3.2. ALCANCE DE LA CONVOCATORIA	18
2.3.2.1 COBERTURA GEOGRÁFICA	18
2.3.2.2. ALCANCE TÉCNICO Y FASES DEL PROYECTO	19
2.4. METODOLOGÍA	34
2.5. PRESUPUESTO Y OPERACIÓN DE LA CONVOCATORIA	35
2.6. DURACIÓN DEL PROYECTO	36
2.7. CRONOGRAMA DE ENTREGA DE PRODUCTOS Y FORMA DE PAGO.	36
2.8. CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA	47
2.9. PREGUNTAS OBSERVACIONES O SOLICITUDES DE ACLARACIÓN	48
2.10. CORRESPONDENCIA	49
2.11. CIERRE DE LA CONVOCATORIA	49
2.12. MODIFICACIONES Y ADENDAS A LOS TÉRMINOS DE LA INVITACIÓN	51
2.13. PRESENTACIÓN Y ENTREGA DE LAS POSTULACIONES	51
2.14. MODELO DE OPERACIÓN DE LA INVITACIÓN	54
2.15. SOLICITUDES DE ACLARACIÓN O COMPLEMENTACIÓN Y SUBSANABILIDAD	54
2.16. DECLARATORIA DE DESIERTA	55
2.17. RECHAZO DE PROPUESTAS	56
CAPITULO 3 – VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS HABILITANTES	
57	
3.1 REQUISITOS HABILITANTES	58
3.1.1REQUISITOS HABILITANTES DE CARÁCTER JURÍDICO	58
3.1.1.1 Documentos requeridos para la verificación de requisitos habilitantes jurídicos:	60

3.2.2. REQUISITOS HABILITANTES DE CARÁCTER FINANCIERO	65
3.2.3. REQUISITOS DE CARÁCTER TÉCNICO HABILITANTE	69
3.2.3.1. EXPERIENCIA ESPECÍFICA DEL PROPONENTE	69
3.2.3.2. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA MÍNIMA DEL EQUIPO DE TRABAJO	70
CAPITULO 4 – EVALUACIÓN Y PONDERACIÓN DE PROPUESTAS HABILITADAS	73
4.1. CRITERIOS DE EVALUACIÓN	74
4.2. PROPUESTA ECONÓMICA	75
4.3. CRITERIOS DE DESEMPATE	76
CAPITULO 5 PROCESO DE VINCULACIÓN Y ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO	78
5.1 VINCULACIÓN	78
5.2 ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO	79
5.3 INCUMPLIMIENTO EN EL PERFECCIONAMIENTO Y/O SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO	80
5.4 EXIMENTES DE RESPONSABILIDAD	80
CAPÍTULO 6. CONDICIONES DE CELEBRACIÓN DEL CONTRATO	81
6.1. OBJETO DEL CONTRATO	81
6.2 ALCANCE DEL OBJETO	81
6.3. VALOR Y FORMA DE PAGO	96
6.4. DURACIÓN DEL CONTRATO	98
6.5. OBLIGACIONES DEL CONSULTOR	98
6.6. PÓLIZAS	100
6.7. MULTAS	101
6.8 CLÁUSULA PENAL	102
6.9 CONFIDENCIALIDAD, PROPIEDAD Y RESERVA	103
6.10 CONFLICTOS POR COBERTURA POR USO DE PATENTES Y DERECHOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL	105

6.11 PROPIEDAD INTELECTUAL	106
6.12 HABEAS DATA	106
6.13 DEBERES FRENTE A CONFLICTO DE INTERESES	107
6.14 RIESGO DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO SARLAFT	107
6.15 ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN	109
6.16 AUTORIZACIÓN, REPORTE Y CONSULTA A LA CIFIN, AUTORIZACIÓN EXPRESA PARA REPORTAR, CONSULTAR Y COMPARTIR INFORMACIÓN CONTENIDA EN LAS BASES DE DATOS FINANCIERA, CREDITICIA, COMERCIAL, DE SERVICIOS Y LA PROVENIENTE DE OTROS PAÍSES	110
6.17 RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	110
6.18 CAUSALES DE TERMINACIÓN	111
6.19 SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	111
6.20 INDEMNIDAD	111
6.21 LIQUIDACIÓN	112
6.22 INTEGRIDAD, DIVISIBILIDAD Y LEGISLACIÓN APLICABLE	112
7. ANEXOS	112

CAPITULO 1 – CONDICIONES GENERALES

COLOMBIA PRODUCTIVA es un Patrimonio Autónomo administrado por la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S.A. FIDUCOLDEX, con régimen de derecho privado según el artículo 163 de la Ley 1955 de 2019 (que modifica el artículo 50° de la Ley 1450 de 2011) por medio de la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2019-2023, encargado de promover la productividad, la competitividad y los encadenamientos productivos para fortalecer cadenas de valor sostenibles; implementar estrategias público-privadas que permitan el aprovechamiento de ventajas comparativas y competitivas para afrontar los retos del mercado global; y, fortalecer las capacidades empresariales, la sofisticación, la calidad y el valor agregado de los productos y servicios, de acuerdo a la política que defina el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

COLOMBIA PRODUCTIVA también es un articulador de la gestión de entidades públicas y organizaciones privadas de carácter regional, nacional e internacional con el objetivo de superar los cuellos de botella comerciales, normativos, arancelarios y no arancelarios que afectan la productividad y competitividad de la industria, especialmente de sectores que han sido identificados como estratégicos para el desarrollo productivo del país. En consecuencia, la gestión de Colombia Productiva se enfoca en:

- Ser el ente articulador que busca impulsar la transformación productiva de la economía del país hacia una estructura de oferta diversificada, sostenible, de alto valor agregado y sofisticación que promueva su adecuada inserción en los mercados globalizados y contribuya a mejorar la calidad de vida y el bienestar de los colombianos.
- Identificar necesidades de la industria y agroindustria para favorecer el cumplimiento de las políticas públicas de competitividad, productividad e innovación.
- Trabajar a través de alianzas público-privadas para la implementación de planes sectoriales que sirvan como la hoja de ruta para la transformación y mejora de la productividad y competitividad de las empresas de los diferentes sectores.
- Ser el promotor de la productividad y competitividad de las empresas de los sectores estratégicos para el desarrollo del país.
- Generar conocimiento como parte fundamental de la tarea de sumar a la evolución del ecosistema y al diseño continuo de su hoja de ruta, por lo cual se busca conocer, investigar, y elaborar estudios que en muchos de los casos son el punto de partida y el insumo para fortalecer los instrumentos y programas que implementa.

1.1. JUSTIFICACIÓN DE LA INVITACIÓN

COLOMBIA PRODUCTIVA desde su misión como ente promotor del desarrollo productivo, ha generado mecanismos para fortalecer los sectores de la agroindustria del país con el propósito de mejorar la competitividad y productividad en los diferentes eslabones de las cadenas productivas. Para lograr cerrar las brechas de competitividad del sector agroindustrial es necesario superar debilidades identificadas en los planes de negocios desarrollados para los sectores agroindustriales de Colombia Productiva, brechas que afrontan las empresas a nivel de las políticas sanitarias y de inocuidad en el sector, que incluyen la baja adopción de los requisitos higiénico-sanitarios en el acopio, procesamiento, distribución y comercialización de los productos, la intermediación, la alta informalidad del sector, el rezago en sistemas de trazabilidad, la deficiente preparación y adopción en estándares de calidad e inocuidad exigidos en el ámbito nacional y para el mercado internacional y el aseguramiento de la calidad para los productos terminados.

Colombia Productiva organiza su estrategia de atención a las empresas colombianas en cinco líneas de servicio: Productividad, Transferencia de conocimiento, Calidad, Encadenamientos y Sofisticación, sobre las cuales se enmarcan el diseño de todos los proyectos e iniciativas que ejecuta la entidad. Así mismo, genera un mayor impacto en el aparato productivo regional y nacional gracias a la gestión de alianzas estratégicas para incrementar los recursos invertidos en el mejoramiento de la productividad de las empresas colombianas, integrando esfuerzos del sector público y privado. Este nuevo enfoque estratégico cimentó bases sólidas para que la oferta de la entidad fuera cada vez más pertinente, respondiendo de mejor manera a las necesidades del tejido empresarial colombiano, lo cual fue fundamental para que en el 2020 Colombia Productiva pudiera hacer frente a todos los retos que trajo consigo la pandemia ocasionada por el Covid-19.

En el caso de los sectores agroindustriales, Colombia Productiva tiene el compromiso de fortalecer las capacidades competitivas de las empresas y proveedores desde todos sus niveles e interviniendo los diferentes eslabones de sus cadenas de valor para el aprovechamiento de mercados y aumento de exportaciones. Por lo anterior, dando continuidad al apoyo al tejido empresarial del país, propendiendo por su reactivación y potenciación, Colombia Productiva tiene el propósito de implementar nuevos programas orientados al fortalecimiento del tejido productivo y empresarial con el fin de aprovechar los acuerdos de integración comercial existentes, con aumentos en la oferta nacional y exportable competitiva para productos de los sectores agropecuarios y agroindustriales.

De los programas de mejoramiento productivo realizados por Colombia Productiva (propios, o en alianza con entidades nacionales e internacionales) se destacan: A) Colombia Productiva: programa

en alianza con el Banco Mundial que busca aumentar la productividad a través de asistencia técnica en servicios de extensión tecnológica como mejoramiento continuo de procesos, calidad, eficiencia energética, gestión del talento humano y estrategias comerciales; programa que ha atendido a la fecha a más de 120 empresas de diversos sectores. B) Fábricas de Productividad: programa bandera del Gobierno Nacional que actualmente se desarrolla en 27 departamentos y bajo el liderazgo de Colombia Productiva, busca a través de 4.000 intervenciones aumentar la productividad y competitividad de pequeñas, medianas y grandes empresas que hagan parte de los sectores de manufacturas, agroindustria y servicios.

Esta experiencia muestra que Colombia Productiva desarrolla procesos de fortalecimiento de las capacidades competitivas de las empresas y organizaciones campesinas proveedoras de los sectores agro del país desde todos sus niveles e interviniendo los diferentes eslabones de sus cadenas de valor para el aprovechamiento de mercados y aumento de exportaciones. Por lo anterior, dando continuidad al apoyo al tejido empresarial del país, propendiendo por su reactivación y potenciación, Colombia Productiva.

Las consecuencias negativas para la economía derivadas de la pandemia COVID-19, ratifican la importancia de la consolidación de un tejido de empresas y organizaciones campesinas que sea formal, sólido y competitivo, como pilar fundamental de la reactivación y el crecimiento económico del país en el mediano plazo.

Es evidente que la coyuntura de la pandemia provocó dificultades presupuestales importantes a las empresas y organizaciones en el direccionamiento de recursos para el mejoramiento de sus capacidades comerciales y logísticas, así como la capacidad para lograr encadenamientos comerciales efectivos, lo cual representa un riesgo latente para las organizaciones, que podría conducir a una disminución inminente de la oferta. Esta afectación a la economía ha sido derivada de la pandemia COVID-19, que incidió en múltiples ámbitos la operación de las empresas y organizaciones causando un Impacto directo en la producción por efecto de las medidas relacionadas con la emergencia sanitaria, la Interrupción de la cadena de suministro y del mercado especialmente de empresas que dependen de la proveeduría de terceros países.

A lo anterior se suma la desaceleración de la actividad económica y las restricciones de transporte que incidieron directamente en la producción de las organizaciones campesinas. Las repercusiones financieras en las organizaciones campesinas y los mercados financieros, las perturbaciones temporales en el acceso a insumos y en la producción, podrían poner en tensión a algunas empresas.

Por estas razones la Secretaría de Distrital Desarrollo Económico de Bogotá y Fiducoldex S.A. como vocero del patrimonio autónomo Colombia Productiva, celebraron el convenio No. 515 e 2021 SDDE – No. 049-2021 de Colombia Productiva, con el fin de aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros, para el fortalecimiento de pequeños transformadores de alimentos y organizaciones campesinas y el acompañamiento a través de circuitos de comercialización inclusivos y redes de oferta para la generación de encadenamientos comerciales pertenecientes a los departamentos de Cundinamarca y la ciudad de Bogotá, en coherencia con las metas de los proyectos de inversión 7846 de la Subdirección de Abastecimiento Alimentario (SAA) y 7845 de la Subdirección de Economía Rural (SER), en el marco de la política pública de seguridad alimentaria y nutricional para Bogotá construyendo Ciudadanía alimentaria y el plan maestro de abastecimiento de alimentos y seguridad alimentaria de Bogotá (PMASAB). Con la implementación de este convenio, se busca brindar apoyo a organizaciones campesinas del sector de alimentos de Bogotá y Cundinamarca, mediante el acompañamiento para el mejoramiento de sus capacidades comerciales y logísticas y la gestión de encadenamientos comerciales efectivos. Las acciones definidas en el convenio suscrito con la Secretaría de Desarrollo Económico;-Colombia Productiva requiere vincular un consultor especializado en procesos de comercialización que se encargará de apoyar las actividades de fortalecimiento dirigidas a organizaciones campesinas para la generación de redes de abastecimiento a partir de la oferta actual en Bogotá y Cundinamarca.

Por lo anterior, COLOMBIA PRODUCTIVA da apertura a esta nueva convocatoria para la selección y contratación de un consultor que brinde servicios especializados en la elaboración y acompañamiento en la ejecución de planes de cierre de brechas para la generación de encadenamientos comerciales, así como la identificación y gestión de alianzas con actores de la demanda para la generación de redes de abastecimiento de organizaciones campesinas.

1.2. REGIMEN APLICABLE

Por disposición del artículo 163 de la Ley 1955 de 2019, por medio de la cual se expidió el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 denominado “Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad”, el régimen aplicable para los actos y contratos celebrados por COLOMBIA PRODUCTIVA es el derecho privado.

1.3. CONFLICTOS DE INTERÉS

Antes de presentar su propuesta, el interesado deberá verificar que no se encuentre incurso dentro de las políticas de conflicto de intereses previstas en el Código de Buen Gobierno Corporativo de FIDUCOLDEX que se encuentra en la página de Internet www.fiducoldex.com.co.

1.4. NATURALEZA DE LA INVITACIÓN

Este documento contiene exclusivamente los términos de referencia para presentar propuestas a COLOMBIA PRODUCTIVA y en ningún caso podrá considerarse como una oferta o propuesta de contrato formulada por COLOMBIA PRODUCTIVA.

COLOMBIA PRODUCTIVA decidirá si acepta una propuesta según las reglas generales contenidas en el Código de Comercio; en consecuencia, COLOMBIA PRODUCTIVA no estará obligada a contratar con ninguno de los proponentes que presenten propuestas en virtud de estos términos de referencia.

1.5. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

La información que conozcan los proponentes en virtud del presente proceso se destinará única y exclusivamente para los efectos de la presente invitación y según el caso, para la selección, suscripción y ejecución del respectivo contrato.

1.6. NEGOCIACIÓN

Si lo considera conveniente, COLOMBIA PRODUCTIVA - podrá realizar una etapa de negociación con los proponentes que hayan cumplido los requisitos de la presente invitación, empezando con el proponente que cumpliendo todos los requisitos habilitantes haya obtenido la mayor calificación, con el fin de obtener las condiciones más favorables para el desarrollo del proyecto, .

1.7. COSTOS Y ELABORACIÓN DE LA PROPUESTA

Serán a cargo del proponente todos los costos asociados a la preparación y elaboración de su propuesta, así como los que indirectamente se causen con ocasión de su presentación y eventual suscripción del contrato, como pólizas, fotocopias, etc.

1.8. IMPUESTOS Y DEDUCCIONES

Al formular la propuesta, el proponente acepta que estarán a su cargo todos los impuestos, tasas y contribuciones establecidos por las diferentes autoridades nacionales, departamentales o municipales, durante el presente proceso y la ejecución del contrato que eventualmente se llegare a suscribir.

1.9. NO MODIFICACIÓN DE LA PROPUESTA Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE LA INVITACIÓN

Una vez presentada la propuesta en los términos indicados en esta invitación y vencida la fecha y hora de cierre de la invitación, la propuesta no se podrá modificar, ni se podrá adjuntar ningún tipo de información adicional, a menos que lo haya requerido expresamente COLOMBIA PRODUCTIVA. La presentación de la propuesta implica que el proponente acepta todas las condiciones y obligaciones establecidas en estos Términos de Referencia.

1.10. DOCUMENTOS Y PRELACIÓN

COLOMBIA PRODUCTIVA comunicará mediante adendas las aclaraciones y modificaciones que encuentre conveniente hacer a estos Términos de Referencia.

Todas las adendas deberán ser tenidas en cuenta por los interesados al formular su postulación y formarán parte de estos Términos de Referencia.

Son documentos integrantes de los términos de referencia todos sus anexos, si los hubiere y todas las Adendas que COLOMBIA PRODUCTIVA expida con posterioridad a la fecha de publicación del presente documento.

En caso de existir contradicciones entre los documentos mencionados se seguirán las siguientes reglas:

- a) Si existe contradicción entre un Anexo y los Términos de Referencia, prevalecerá lo establecido en los Términos.
- b) Siempre prevalecerá la última Adenda publicada sobre cualquier otro documento.
- c) En caso de contradicción en los Términos de Referencia, sus Adendas y el contrato, prevalecerá lo establecido en el contrato.

1.11. PROPUESTAS PARCIALES

Son las propuestas que no ofrezcan todos los servicios que se requieren de acuerdo con esta invitación o no contengan propuesta económica. En consecuencia, no se aceptarán propuestas parciales para esta invitación.

1.12. PROPUESTAS CONDICIONALES O PLURALES

En caso de ofrecerse ventajas técnicas y/o económicas de los servicios propuestos y se suscriba contrato con el proponente respectivo, éste quedará obligado a cumplir con TODO lo ofrecido. Estos ofrecimientos adicionales no supondrán una modificación o alteración a los parámetros esenciales establecidos en esta Invitación, principalmente, a los factores de ponderación y escogencia.

1.13. EXIMENTES DE RESPONSABILIDAD

Cuando los proponentes no cumplan con los requisitos para contratar o no reúnan las condiciones exigidas, es entendido que no adquieren ningún derecho y COLOMBIA PRODUCTIVA no asume ninguna responsabilidad.

COLOMBIA PRODUCTIVA se reserva el derecho de dar por terminado el proceso de selección y contratación en cualquier momento y por cualquier causa, incluso antes de la suscripción del respectivo contrato, sin necesidad de dar explicación alguna a los participantes y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal cierre o rechazo se pudiera generar a alguna de las entidades que presentaron postulación.

1.14. DIFUSIÓN, TRANSFERENCIA Y UTILIZACIÓN DE RESULTADOS

COLOMBIA PRODUCTIVA podrá difundir libremente y sin limitaciones de ningún tipo, mencionando la autoría cuando corresponda, toda información no confidencial acerca del proyecto que recibiera a través de los informes presentados por el consultor.

Asimismo, COLOMBIA PRODUCTIVA sin mencionar el nombre del participante, podrá dar a conocer cualquier dato relacionado con el proyecto con el fin de publicar información estadística en general, para efectos de política pública y evaluaciones del proyecto.

Para los efectos de resguardar información confidencial de propiedad del participante, éste deberá informar a COLOMBIA PRODUCTIVA y al momento de su postulación, la obtención de un resultado apropiado y confidencial en el marco del proyecto.

El proponente autoriza a COLOMBIA PRODUCTIVA, desde la radicación de la postulación, la utilización y distribución de material audiovisual relativo al proyecto para actividades de difusión.

En el evento de cualquier divulgación o comunicación relacionada con las actividades o entregables o productos derivados de la ejecución de la postulación, por parte del participante, éste deberá informar que el proyecto se ha realizado gracias al auspicio de COLOMBIA PRODUCTIVA y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo solicitando previamente permiso a COLOMBIA PRODUCTIVA y manteniendo el manual de imagen corporativa que COLOMBIA PRODUCTIVA estipule para tal fin.

1.15. VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA

El Proponente está obligado a responder por la veracidad de la información entregada por él durante el proceso de selección. De conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, Colombia Productiva presume que toda la información contenida en la propuesta presentada por el Proponente o la que llegare a suministrar con ocasión de esta invitación es veraz y corresponde a la realidad. No obstante, COLOMBIA PRODUCTIVA se reserva el derecho de verificar toda la información suministrada por el Proponente.

1.16. IDIOMA DE LA PROPUESTA

La propuesta, sus anexos, correspondencia y todos los documentos intercambiados entre los proponentes y COLOMBIA PRODUCTIVA deberán estar escritos en idioma español.

1.17 DOCUMENTOS OTORGADOS EN EL EXTERIOR

Idioma: Los documentos otorgados en el exterior que no estén en idioma español deberán presentarse acompañados de una traducción simple. Si el proponente resulta seleccionado para la adjudicación del contrato, debe presentar la traducción oficial de los documentos al idioma español. La traducción oficial debe ser el mismo texto presentado en traducción simple.

Apostilla y Legalización: Los documentos otorgados en el exterior deberán presentarse legalizados o apostillados en la forma prevista en las normas vigentes sobre la materia, en especial en los artículos 74 y 251 del Código General del Proceso, artículo 480 del Código de Comercio y en la Resolución 10547 de 2018 proferida por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia.

1.18. RESERVA EN DOCUMENTOS

En caso de que el Proponente considere que algún documento de su propuesta goza de reserva legal, deberá manifestarlo por escrito y soportarlo conforme a las normas legales que le brindan tal carácter.

1.19. CORRECCIONES, ACLARACIONES, MODIFICACIONES Y RETIRO DE LA PROPUESTA:

Los proponentes podrán adicionar, modificar o retirar sus propuestas, siempre y cuando ello se haga con anterioridad a la fecha y hora prevista para el cierre de esta Invitación. Las modificaciones y/o adiciones a las propuestas deberán ser presentadas por quien suscribe la Carta de Presentación de la misma, quien deberá tener el carácter de Representante Legal de la persona jurídica proponente, que figure en el Certificado de Existencia y Representación Legal que haya acompañado la propuesta.

1.20. PROPUESTAS CONDICIONALES O PLURALES:

Son propuestas condicionales las que incluyan o señalen condiciones diferentes a las establecidas en la presente invitación. En caso de que la propuesta formule condiciones diferentes a las establecidas, se tendrán por no escritas.

No podrán señalarse condiciones diferentes a las establecidas en la presente Invitación, en el caso que se contemplen, se tendrán por no escritas. Sólo se tendrán en cuenta las variables indicadas en la presente invitación para la evaluación de las propuestas. Sin embargo, si se ofrecen ventajas técnicas y/o económicas de los servicios propuestos y se suscribe contrato con el proponente respectivo, éste quedará obligado a cumplir con todo lo ofrecido. Estos ofrecimientos adicionales no supondrán una modificación o alteración a los parámetros esenciales establecidos en esta Invitación, principalmente, a los factores de ponderación y escogencia.

CAPITULO 2 - CONDICIONES DE LA INVITACIÓN

2.1. DEFINICIONES JURIDICAS

CÓMPUTO DE TÉRMINOS: Para efectos de la presente invitación, se aclara que los términos expresados en días y horas se computarán desde la hora en que inicia el término y vencerán el último segundo de la hora inmediatamente anterior a la fecha y hora fijada para la respectiva actuación.

Cuando la prórroga de los términos conlleve fracciones de día, se tendrá en cuenta que éstas se contarán a partir del segundo siguiente al vencimiento del respectivo término y que cada día calendario conlleva 9 horas hábiles, entre las 8:00 a.m. y las 5:00 p.m.

CONSULTOR Y/O FIRMA EJECUTORA: Será la persona jurídica con quien COLOMBIA PRODUCTIVA, celebre el contrato de prestación de servicios de consultoría autorizado para ejecutar las actividades o prestar el servicio que se requiere en virtud de la finalidad de la presente Invitación.

CONTRATO: Es el instrumento legal celebrado por COLOMBIA PRODUCTIVA y el Contratista, para ejecutar el objeto y obligaciones allí contenidas, el cual será ley para las partes.

DÍA CORRIENTE O DÍA CALENDARIO: Es cualquier día del calendario, entendido como el espacio de tiempo de 24 horas, sin tener en cuenta si se trata de un día hábil o inhábil

DÍA HÁBIL: Es cualquier día comprendido entre el lunes y el viernes de cada semana entre las 8:00 a.m. y las 5:00 p.m., excluyendo de éstos los días festivos determinados por ley en la República de Colombia. En el evento en que la fecha en que finalice un plazo establecido en esta invitación resulte ser un sábado o domingo u otro día inhábil, el último día de tal período o la fecha correspondiente, se trasladará al día hábil siguiente.

DISCREPANCIA: Diferencia entre la información, manifestación o documentos presentados en la propuesta y los requerimientos contenidos en la presente invitación, verificados por el respectivo evaluador.

DOCUMENTO IDÓNEO: Documento expedido por instituciones autorizadas de conformidad con la legislación colombiana o el equivalente en otros Países a través del cual se acredita una situación particular.

INVITACIÓN: Es la invitación a personas determinadas o no, a participar en ella a través de una propuesta, con miras a seleccionar aquella que resulte más favorable, e inclusive rechazarlas si ninguna resulta serlo. En todo caso quien formula esta invitación puede aceptar o no la(s) propuesta(s) presentada(s), y en el evento de no ser aceptada(s), no habrá lugar a reclamo por

parte de quienes presenten propuesta ni habrá lugar a indemnización alguna propuesta su favor. COLOMBIA PRODUCTIVA no estará obligada a contratar con ninguno de los proponentes que presenten propuestas en virtud de esta invitación. La presente invitación es ley para las partes.

Este documento contiene exclusivamente una invitación a presentar propuestas a COLOMBIA PRODUCTIVA y en ningún caso podrá considerarse como una oferta o propuesta de contrato formulada por COLOMBIA PRODUCTIVA.

PROPONENTE: Es la persona jurídica que, en forma individual o conjunta (si aplica), presenta dentro de la oportunidad señalada para el efecto, una propuesta u oferta.

PROPUESTA: Es el ofrecimiento u oferta formulada por el Proponente en respuesta a la invitación.

PROPUESTAS PARCIALES: Son las propuestas que no ofrezcan todos los servicios que requiere COLOMBIA PRODUCTIVA de acuerdo con lo contemplado en estos términos de referencia, o las que no contengan propuesta económica. En consecuencia, no se aceptan propuestas parciales para esta invitación.

PROPUESTAS CONDICIONALES O PLURALES: Son propuestas condicionales las que incluyan o señalen condiciones diferentes a las establecidas en la presente invitación. En caso de que la propuesta formule condiciones diferentes a las establecidas, se tendrán por no escritas.

TÉRMINOS DE REFERENCIA: Son los documentos que contienen y conforman las disposiciones de obligatorio cumplimiento para presentar la propuesta por parte de los proponentes, para el contratista y para COLOMBIA PRODUCTIVA. Vencida la oportunidad para la modificación o la aclaración de dichos documentos, los mismos serán aplicables tal y como fueron expedidos

2.2. DEFINICIONES TÉCNICAS

Las definiciones aquí incluidas tendrán el significado acorde con el objetivo de la convocatoria y se utilizan en singular y en plural de acuerdo con el contexto en que se encuentren.

ASISTENCIA TÉCNICA: Actividad continua de intervención desarrollada por un consultor dirigida a las organizaciones de campesinos de los sectores de agroindustria priorizados, que será desarrollada con el fin de apoyar fortalecimiento de capacidades organizacionales y de comercialización de las organizaciones campesinas beneficiarias.

BENEFICIARIOS. Corresponde a las organizaciones campesinas que serán intervenidas por el consultor seleccionado. Estas organizaciones corresponden a asociaciones, corporaciones, fundaciones, cooperativas y federaciones de productores formalmente constituidas, integradas por pequeños productores agropecuarios con actividad productiva de alimentos y/o con capacidad de integración de oferta de alimentos de pequeños productores.

CIRCUITOS DE COMERCIALIZACIÓN: Hace referencia a los medios de comercialización de productos en los que se integran actores de las cadenas productivas y de la demanda como compradores en sus diferentes niveles y en los que participan los pequeños y medianos productores del sector agropecuario que no tienen acceso directo a canales de comercialización tradicionales

CONSULTOR: Se refiere a la firma de consultoría encargada de las actividades de intervención a beneficiarios, que cuente con experiencia en el fortalecimiento de capacidades comerciales y/o en la generación de encadenamientos comerciales entre agentes demandantes y oferentes en cualquiera de los eslabones de cadenas agroindustriales.

ENCADENAMIENTO COMERCIAL EFECTIVO: Se entiende como la venta agregada en más de una ocasión de los productos ofertados por una organización.

ORGANIZACIONES CAMPESINAS: Se refiere a las organizaciones de productores pertenecientes a la economía solidaria (ESAL) formalmente constituidas, integradas por pequeños productores agropecuarios, o una red (colectivos comunitarios o comunales) con participación de organizaciones solidarias incluidas asociaciones, corporaciones, fundaciones, cooperativas y federaciones de productores formalmente constituidas, que se encuentren integradas por pequeños productores agropecuarios, interesados en desarrollar proyectos de integración de redes de abastecimiento a partir de la oferta pequeños productores de la ruralidad bogotana y/o la región central y Cundinamarca.

PLAN DE CIERRE DE BRECHAS. Corresponde a un documento elaborado con las estrategias específicas a partir de los resultados de la caracterización de cada una de las organizaciones beneficiarias el cual incluye las características, requisitos y necesidades identificadas para los oferentes y los demandantes con el fin de lograr los encadenamientos comerciales efectivos.

PROCESO DE FORTALECIMIENTO: se refiere a las actividades de apoyo a través de asistencia técnica y acompañamiento brindados a los beneficiarios para la generación de capacidades

productivas y comerciales con el fin de apoyar la participación en encadenamientos comerciales efectivos.

REDES DE OFERTA: Proceso de generación de alianzas que facilita la integración de productos agropecuarios y/o procesados en volumen y el desarrollo de mecanismos logísticos que permiten su operatividad, a fin de generar acuerdos entre pequeños productores y actores de la demanda, disminuyendo con ello el número de eslabones que no agregan valor en la cadena de abastecimiento alimentario.

SUIM: Corresponde al SISTEMA UNIFICADO DE INFORMACIÓN MISIONAL que emplea la Secretaría de Desarrollo Económico de Bogotá, a través del cual se realiza el registro de ciudadanos, ideas de emprendimiento y unidades productivas.

2.3. OBJETO Y ALCANCE DE LA CONVOCATORIA

2.3.1. OBJETO DE LA CONVOCATORIA

Contratar el servicio de consultoría con el fin de realizar un proceso de fortalecimiento de organizaciones campesinas y brindar acompañamiento a través de circuitos de comercialización inclusivos y redes de oferta, a organizaciones campesinas del sector de alimentos de Bogotá y Cundinamarca, para la generación de encadenamientos comerciales.

2.3.2. ALCANCE DE LA CONVOCATORIA

El alcance del objeto a desarrollar por el contratista que resulte seleccionado en la presente convocatoria corresponde a la ejecución de las actividades definidas en el numeral 2.3.2.2. de estos Términos de Referencia y las presentadas por el Proponente seleccionado en su propuesta.

2.3.2.1 COBERTURA GEOGRÁFICA

El consultor que resulte seleccionado en la presente convocatoria deberá contar con la capacidad técnica y operativa para cubrir, mediante los servicios especializados de asistencia técnica e intervención a organizaciones campesinas de Bogotá en su zona urbana y rural, así como los municipios de Cundinamarca, interesadas en implementar redes de oferta y distribución de alimentos en Bogotá para la generación de encadenamientos comerciales.

2.3.2.2. ALCANCE TÉCNICO Y FASES DEL PROYECTO

Prestar servicios de consultoría en el desarrollo de competencias comerciales y logísticas a organizaciones campesinas beneficiarias localizadas en la ciudad de Bogotá y/o Cundinamarca, mediante un proceso de intervención que comprende las siguientes fases: 1) Diagnóstico de capacidades organizacionales y productivas, 2) Fortalecimiento de las capacidades comerciales y 3) Gestión de encadenamientos comerciales efectivos:

El consultor que resulte seleccionado llevará a cabo las tres (3) fases que se indican a continuación:

Fase 1. Diagnóstico de capacidades organizacionales y productivas:

- **Caracterización:** Partiendo del listado de organizaciones campesinas priorizadas por COLOMBIA PRODUCTIVA se realiza la caracterización de mínimo 40 organizaciones ubicadas en el área de Bogotá y municipios del departamento de Cundinamarca para conocer las condiciones de oferta de sus productos. Para este primer eje es necesario conocer de cada organización cuáles son las capacidades actuales asociadas a la producción y su estructura organizacional entorno a sus actividades económicas. Para la caracterización será necesario desarrollar visitas presenciales para conocer los centros de acopio, espacios de agregación de volumen o lugar principal donde las organizaciones desarrollan sus labores productivas. En caso de encontrarse limitaciones para llevar a cabo las visitas presenciales atribuibles a fuerza mayor, se procederá de conformidad con lo establecido en la disposición 2.7 parágrafo 7 de esta invitación.

Adicionalmente, en la etapa de caracterización se recolectará información asociada a la estructura organizacional conociendo los niveles de responsabilidad y decisión que conforman la organización, número de asociados, empleados, niveles jerárquicos, áreas o dependencias. En la caracterización operacional será necesario conocer las líneas de productos, los sistemas de producción, volumen producido, frecuencia, capacidad de entrega y concentraciones de acopio. Anexo a dicho diagnóstico se espera conocer las capacidades operativas y logísticas con las cuales las asociaciones actualmente desarrollan sus procesos comerciales.

Esta información permitirá identificar cuáles son las principales brechas que se deben priorizar para fortalecer los esquemas comerciales y así generar planes de trabajo que logren realizar los respectivos cierres de las no conformidades. El formato del diagnóstico que empleará el consultor seleccionado será propuesto previamente a COLOMBIA PRODUCTIVA para su aprobación. Este formato deberá contener como mínimo la siguiente información: condiciones de oferta incluyendo el detalle de los productos (especies y/o variedades, certificaciones), estado de desarrollo de cultivos cuando aplique, nivel de transformación alcanzado, capacidades actuales asociadas a la producción (área total de producción, volumen estimado, épocas de cosecha, precio de los productos por la unidad métrica que corresponda, capacidad de entrega propia de productos, implementos con los que cuenta para el desarrollo de las actividades productivas y de transformación y los que requiere en caso de no tenerlos).

De manera complementaria, para gestionar beneficios para las organizaciones campesinas seleccionadas, es requerido que el consultor realice y/o acompañe la inscripción a Compra Lo Nuestro¹, red social empresarial que lidera Colombia Productiva. Será tarea del consultor desarrollar la labor de vinculación de las organizaciones a esta plataforma. Cabe resaltar que el registro es gratuito y se desarrolla en 5 pasos como se indica en el anexo N°4 Compra lo Nuestro que contiene el paso a paso.

Finalmente, de acuerdo con la caracterización, será necesario diligenciar el formato SUIM (Anexo 5) para la organización con la información del representante legal. Posteriormente al efectuarse los encadenamientos comerciales dicho formato deberá ser diligenciado por cada uno de los productores que participen en la agregación del producto para generar la venta. En dicho anexo, se relaciona la información asociada a datos personales, ubicación geográfica, nivel educativo, caracterización poblacional, información del emprendimiento, actividad económica e información de control de la encuesta. Cabe resaltar que adicional a este formato SUIM se deberá diligenciar un formato de autorización de uso de datos personales de los productores, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 1581 de 2012.

- Identificación de potenciales agentes comerciales: se deberá estructurar un directorio de actores de la demanda con potencial para vincularse como aliados para la concreción de encadenamientos comerciales preferiblemente de la industria alimentaria, comercializadoras, empresas exportadoras, restaurantes, supermercados, hoteles, casinos, plazas de mercado,

¹<https://compralonuestro.co>, la red social y directorio empresarial que conecta proveedores y compradores para facilitar el comercio y los encadenamientos, y acelera la transformación digital de las empresas. Esta plataforma es liderada por Colombia Productiva en asociación con el BID y Connect Americas y ofrece a las empresas vinculadas beneficios como código de barras, sellos, acceso a herramientas digitales, capacitaciones, ruedas de negocio, entre otros.

tiendas de barrio, plataformas de E-commerce, entre otros. Este directorio debe contener los elementos descritos en los productos de la Fase 1 numeral V. Posterior a la identificación de los actores de la demanda se desarrollará una caracterización de las condiciones y los requisitos de quienes demandan los productos cuya información será registrada en el directorio de actores de la demanda de acuerdo a las condiciones definidas para el producto 1 numeral V. A los actores de la demanda identificados se les aplicará una encuesta virtual de caracterización de la demanda que será definida conjuntamente con COLOMBIA PRODUCTIVA. De vincularse nuevos agentes de la demanda la información será incluida en el directorio de actores de la demanda y reportada a COLOMBIA PRODUCTIVA de manera mensual es decir los primeros cinco (5) días hábiles de cada mes.

Se deberá realizar una caracterización de actores de la demanda de acuerdo con la posición geográfica de las organizaciones campesinas (compradores rurales locales como tiendas, fruiter, restaurantes, perímetros urbanos y agentes comerciales con cobertura nacional). Lo anterior teniendo en cuenta la importancia de lograr en la fase 3 los encadenamientos de las organizaciones campesinas de acuerdo con su nivel de desarrollo y capacidad productiva, esto permitirá definir las oportunidades para la comercialización de los productos por parte de las organizaciones.

Productos Fase 1:

- I. Una (1) base de datos en medio digital con la información general, la descripción de la oferta y con las coordenadas de la georreferenciación de cada organización campesina objeto de intervención del proyecto. Esta base de datos deberá identificar como mínimo los siguientes elementos: Nit de la organización, Nombre o razón social de la organización, antigüedad, coordenadas de georreferenciación, tamaño de la organización, número de empleados, número de asociados, datos de contacto del representante legal y de la persona de contacto delegado para el proyecto (nombres y apellidos, correo electrónico, teléfonos o número de celular, dirección de la sede física de oficinas y/o del punto de encuentro de la organización, identificación de productores vinculados a la organización (nombre, teléfono, dirección, vereda, municipio, departamento, productos, área de producción, tipo de tenencia de la tierra, volumen estimado de producción anual, características del producto cosechado, tipo de procesamiento, medio de comercialización empleado y demás información que sea considerada relevante en la caracterización).

- II. Un (1) documento técnico con los resultados de los diagnósticos presenciales realizados, por cada una de las organizaciones campesinas acompañadas, incluyendo las condiciones de oferta de sus productos incluyendo el detalle de los productos, estado de desarrollo de cultivos, nivel de transformación alcanzado, sus capacidades actuales asociadas a la producción (área total de producción, volumen estimado, épocas de cosecha, precio de los productos por la unidad métrica que corresponda, capacidad de entrega propia de productos, implementos necesarios y con los que cuenta para el desarrollo de las actividades productivas y de transformación) y la estructura organizacional indicando el organigrama, productores que hacen parte de las instancias de toma de decisiones y su rol dentro de la organización, mecanismos para toma de decisiones, y un documento agregado que permita identificar el estado inicial de las organizaciones intervenidas con la información resultado de la caracterización.
- III. Un (1) mapa de ubicación o posicionamiento de las organizaciones campesinas. El mapa debe permitir ubicar por medio de las coordenadas la localización de cada organización. Este será el insumo empleado para la definición de acciones logísticas que permitan generar eficiencias en los procesos de comercialización.
- IV. Un (1) documento con la relación de la inscripción de las organizaciones campesinas en la plataforma de Compra lo Nuestro. El documento debe contener la información de registro realizado en la plataforma indicando fecha de registro, responsable del registro y descripción corta de la información consignada por cada organización.
- V. Un (1) directorio de actores de la demanda con potencial para vincularse como aliados para la concreción de encadenamientos comerciales que incluya la información respecto a la caracterización de la demanda. Este directorio deberá contener la información específica respecto a la demanda de productos por parte de actores identificados de la industria alimentaria, comercializadoras, empresas exportadoras, restaurantes, supermercados, hoteles, casinos, plazas de mercado, tiendas de barrio, plataformas de E-commerce, entre otros. Para la caracterización de la demanda de los actores identificados se deberá incluir: Nit o razón social del agente comercial, datos de contacto (nombres y apellidos del contacto, cargo, correo electrónico, teléfono) tipos de producto que solicita para la compra, volúmenes, precios estimados de compra, formas de pago y plazos, así como los requisitos generales requeridos (autorizaciones sanitarias, certificaciones, empaques, entre otros). Adicionalmente deberá reportar la información requerida en el instrumento digital de caracterización de la demanda definido por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y Colombia Productiva. Dicha información será tabulada y reportada periódicamente mediante informes mensuales y en el informe final incluyendo un capítulo que contenga el análisis de la oferta y las necesidades de la demanda gestionada.

Se deberá entregar un avance con la información recolectada para al menos el 25% de las organizaciones campesinas a intervenir al mes (1) de inicio de actividades y el restante 75% al finalizar la fase 1. La entrega de los productos se deberá realizar por medio electrónico e impresa al supervisor del contrato designado por COLOMBIA PRODUCTIVA.

La duración estimada Fase 1: Es de dos meses (2), contados a partir del inicio del contrato.

Fase 2. Fortalecimiento de las capacidades comerciales:

Esta fase comprende las actividades necesarias para lograr identificar por parte del oferente y del demandante las características, requisitos y necesidades para alcanzar los encadenamientos comerciales efectivos. Comprender la estructura desde la perspectiva de quien será el agente comercial de compra (demandante) y quien es el agente comercial que provee (la organización oferente) permitirá definir estrategias eficaces para generar encadenamientos comerciales efectivos y sostenibles teniendo en cuenta que una de las brechas identificadas para el cierre de los negocios se centra en conocer y atender los requerimientos para la compra, a partir de las características de los productos que ofrecen las organizaciones campesinas. Desde esta fase se espera que el consultor identifique la generación de relaciones comerciales previstas de acuerdo con la caracterización desarrollada para la oferta y la demanda para así asignar las acciones a ser trabajadas para el cierre de brechas. Cabe resaltar que de acuerdo con dicha identificación se deberán analizar las oportunidades a corto, mediano y largo plazo, priorizando aquellas actividades en el plan de cierre de brechas para los encadenamientos que puedan gestionarse rápidamente.

En este sentido para abordar fase, se relacionan las siguientes actividades que serán desarrolladas sobre mínimo 35 organizaciones seleccionadas para tal fin²:

- a) Formulación de plan de cierre de brechas y oportunidades comerciales

El consultor deberá realizar con cada una de las organizaciones campesinas beneficiarias un plan de cierre de brechas a partir de la caracterización de la oferta y de la demanda, de acuerdo con los instrumentos utilizados previamente. Estos planes deberán ser entregados

² Aunque el proceso de caracterización está previsto para 40 organizaciones, se espera que como mínimo durante todo el proyecto se logre la atención a 35 organizaciones. De acuerdo con los resultados del diagnóstico se seleccionarán las 35 organizaciones con mejores condiciones para atender procesos de encadenamientos comerciales y agregación de oferta.

una vez finalizada la etapa de caracterización de oferta y demanda y dentro de los plazos establecidos para ejecución de la fase 2.

Este módulo comprende las actividades necesarias para lograr identificar por parte del oferente y del demandante las características, requisitos y necesidades para lograr los encadenamientos comerciales efectivos. Este plan se constituirá en un instrumento de planeación para las organizaciones en el mediano y largo plazo con el que a partir de la intervención inicial durante la ejecución del proyecto se desarrollen capacidades de gestión organizacional y comercial propia buscando con ello la sostenibilidad y el crecimiento progresivo. El plan de cierre de brechas deberá contener como mínimo:

- Visión del negocio.
- Análisis de oportunidades de relacionamiento comercial y condiciones de la demanda para generar el encadenamiento comercial.
- Descripción y características de los productos y servicios de la organización identificando opciones de valor agregado y la potencialidad de estos para la conexión a mercados.
- Actividades planteadas para realizar las mejoras correspondientes para el cierre de brechas identificando responsables por cada actividad.
- Identificación de elementos necesarios para fortalecer las capacidades comerciales y/o logísticas..
- Análisis de circuitos logísticos para entrega en principales zonas o núcleos comerciales de acuerdo con la caracterización de la demanda.

Después de conocer las condiciones requeridas por la demanda frente a la oferta existente, se realizará el acompañamiento a cada una de las organizaciones de productores donde se buscará enfocar su visión de negocio para lograr el encadenamiento comercial requerido. El consultor iniciará la implementación de la fase inicial del plan, de acuerdo con el resultado del diagnóstico y la evaluación de las características propias de cada organización. El plan incluirá de acuerdo con la propuesta metodológica que presente el consultor, entre otros las capacitaciones y la definición de acciones de mejora que deberán implementarse por parte del beneficiario con el apoyo del consultor, las cuales deberán adoptar los beneficiarios. Para la elaboración del plan, el consultor realizará inicialmente dos (2) visitas a cada organización y socializará el plan con los responsables designados por este.

Posteriormente de acuerdo con la metodología propuesta, el resultado del diagnóstico y las metas definidas para cada beneficiario, el consultor realizará las visitas presenciales y acompañamiento virtual requerido.

Adicionalmente para facilitar la inserción de las organizaciones en los mercados, se requiere identificar las necesidades entorno a un paquete de herramientas comerciales por organización (logo, slogan, portafolio de productos, perfiles en redes, blogs, páginas web o cualquier otra estrategia) con el propósito de conocer que se requiere para mejorar la presentación de los productos y la participación en ferias o ruedas de negocios. El consultor deberá entregar por cada organización un paquete de herramientas comerciales de acuerdo con sus necesidades para fortalecer la estrategia comercial. Aunado a esto se identificarán en el plan las acciones o elementos que permitirán mejorar las capacidades operativas y logísticas para la comercialización y/o distribución de cada una de las organizaciones campesinas intervenidas de acuerdo con la identificación de los posibles encadenamientos comerciales.

b) Capacidades empresariales y organizacionales:

Como parte del plan de cierre de brechas, el consultor desarrollará cuatro talleres para la formación grupal de manera presencial o virtual- de acuerdo con la evolución de la pandemia de Covid-19 y condiciones de seguridad - con las organizaciones beneficiarias, a fin de generar capacidades organizacionales y comerciales que conlleven a su sostenibilidad y al desarrollo efectivo de encadenamientos comerciales. Dichos procesos de formación tendrán una duración de 10 horas por organización. En esta actividad se deberán desarrollar como mínimo los siguientes temas:

Tabla 1. Temáticas para el desarrollo de capacidades de las organizaciones

COMPONENTE	TEMÁTICA/TALLER	INTENSIDAD HORARIA MÍNIMA (Horas)
Organizacional	Planeación estratégica y asociatividad	2,5
	Gestión administrativa y financiera	2,5
Comercial	Ética empresarial y técnicas de negociación	2,5
	Las 5 P del mercado y definición del mercado objetivo	2,5

Dichos talleres deberán ser impartidos por los profesionales del equipo ejecutor que cuenten con la experiencia e idoneidad necesaria para su desarrollo. La metodología para el desarrollo de estos talleres deberá comprender la utilización de materiales visuales (carteleros, proyectores, videobeam, entre otros). El consultor deberá realizar las invitaciones a las organizaciones campesinas para que participen en cada una de las sesiones previstas de talleres, deberá asegurar la disponibilidad de los espacios físicos y/o virtuales para el desarrollo de los talleres, diligenciar los listados de asistencia, hacer el registro fotográfico y contar los materiales visuales mencionados que requiera para su desarrollo.

c) Diseño de paquetes de herramientas comerciales para las Organizaciones Campesinas

De acuerdo con la identificación realizada en la formulación del plan de cierre de brechas, el consultor desarrollará el diseño y producción de material promocional (paquete de herramientas comerciales) que incluya imagen empresarial y/o de producto de las organizaciones campesinas acompañadas, que contribuya al posicionamiento de la organización y la gestión de nuevos mercados de acuerdo con sus necesidades específicas. Para esto el consultor deberá entregar por cada organización un paquete de herramientas comerciales que incluya de acuerdo con sus necesidades entre otros lo siguiente: logo, slogan, portafolio de productos, pendón, perfiles en redes, blogs, página web, que sean requeridos para fortalecer la estrategia comercial. Cada paquete de herramientas comerciales será desarrollado de acuerdo con los resultados de las necesidades identificadas por cada una de las organizaciones en la fase de caracterización. Se estima un presupuesto aproximado de \$4.000.000 por organización para el desarrollo de su paquete de herramientas comerciales.

d) Diseño e implementación de estrategias comunicativas y promocionales para la generación de encadenamientos comerciales

Como una estrategia de reconocimiento a las empresas que se consoliden como aliadas comerciales de las organizaciones beneficiarias del proyecto, el consultor deberá proponer y desarrollar una distinción (marca o sello) que permita identificar y generar un reconocimiento a los aliados comerciales como compradoras de los productos generados por las organizaciones que están en el proyecto. Para el desarrollo de dicha distinción, el consultor deberá coordinar con COLOMBIA PRODUCTIVA la creación de un nuevo sello o marca para los actores de la demanda a partir de la experiencia del programa con su plataforma Compra Lo Nuestro. Las gestiones respectivas frente a permisos, propiedad intelectual y/o registros

serán responsabilidad del consultor quien deberá ceder sus derechos frente a los mismos, según corresponda y/o sea pertinente, de acuerdo con las condiciones establecidas en los presentes términos de referencia, y las normas aplicables a la materia

Luego de la aprobación del sello o marca por parte de COLOMBIA PRODUCTIVA, se promoverá el uso del mismo en las empresas que se vincularán como aliadas comerciales mediante la compra de productos a las organizaciones acompañadas. El consultor realizará la entrega de un certificado que acreditará a las empresas como parte de la estrategia y mediante el cual podrán hacer uso del sello o marca en sus piezas promocionales, plataformas, branding y demás medios que consideren además del correspondiente manual donde se indiquen las correctas combinaciones de color, tamaño, uso y manifiestos que deben tenerse en cuenta para utilizar el distintivo. Los derechos de propiedad intelectual por diseño de la marca o sello generado, serán cedidos a COLOMBIA PRODUCTIVA y la Secretaria de Desarrollo Económico para el uso por parte de los beneficiarios o aliados del proyecto o quienes las dos entidades consideren pueden hacer uso del distintivo.

En el contexto de lo anterior, se entiende que, toda patente, especificación, dibujo, bosquejo, modelo muestras, herramientas, datos, documentación que se desarrollen en el transcurso del programa son de propiedad de COLOMBIA PRODUCTIVA, incluyendo la titularidad correspondiente a los derechos de autor, de todo material susceptible de tales derechos.

e) Implementación de acciones para el mejoramiento de las capacidades logísticas para la comercialización y/o distribución de sus productos:

De acuerdo con la identificación proveída en la formulación del plan de cierre de brechas y como parte de la estrategia de desarrollo de capacidades comerciales y logísticas, el consultor deberá contar con un operador logístico de transporte de alimentos durante la fase de apoyo a las actividades logísticas y hasta el final del contrato, para que apoye y acompañe las actividades de traslado y distribución de productos hacia los lugares de destino acordados con los aliados comerciales, adicionalmente, se apoyará la operatividad de las redes mediante la generación de acciones de promoción y preventa, el apoyo para la consolidación de pedidos y el desarrollo de las actividades logísticas como el acopio, alistamiento y distribución, desarrollando un proceso de transferencia de estas capacidades para garantizar la autosostenibilidad de los procesos y las redes generadas a través de estos. La logística de dichos productos deberá responder a un encadenamiento comercial efectivo³ y el presupuesto

³ Se entiende como la venta agregada en más de una ocasión de los productos ofertados por una organización.

asignado por cada organización es de hasta ocho millones de pesos (\$8.000.000). Para el desarrollo de este componente se deberá tener en consideración: la caracterización del producto por organización (volumen, frecuencia, localización sitios de acopio, distancia a sitios de entrega, condiciones requeridas para el traslado – ej. refrigeración, cajas, estibas, etc.).

Productos Fase 2:

- i. Un informe general con los relacionamientos comerciales propuestos de acuerdo con los resultados de la caracterización de la oferta y la demanda por cada organización campesina. Este informe deberá identificar los actores de la demanda que pueden ser vinculados a cada organización para lograr encadenamientos comerciales efectivos, indicando las acciones requeridas tanto por la organización como por el consultor para su logro. Este informe deberá comprender un análisis agregado posible de productos, requisitos, frecuencias, volúmenes, precios promedio de adquisición y lugares de entrega de acuerdo a la caracterización con los posibles núcleos de compra, un capítulo de brechas comunes de la caracterización de la oferta incluyendo el análisis de las capacidades logísticas, de distribución y entrega, precios ofertados y finalmente el capítulo de los negocios a corto, mediano y largo plazo que se deberán priorizar para los futuros relacionamientos comerciales.
- ii. Mínimo treinta y cinco (35) planes de cierre de brechas para las organizaciones intervenidas el cual debe incluir la visión del negocio, el análisis de oportunidades de relacionamiento comercial y condiciones de la demanda para generar el encadenamiento comercial, descripción y características de los productos y servicios de la organización identificando opciones de valor agregado y la potencialidad de estos para la conexión a mercados, las actividades planteadas para realizar las mejoras correspondientes para el cierre de brechas y el análisis de circuitos logísticos para entrega en principales zonas o núcleos comerciales de acuerdo con la caracterización de la demanda.

Estos planes de cierres de brechas deberán priorizar las acciones que requieran de gestión propia de la organización y con el acompañamiento de la asesoría técnica y la inversión de ser requerida para posibles proyectos de futuros financiamientos. Adicionalmente estos planes recopilarán los implementos que serán básicos y necesarios para el desarrollo de las capacidades operativas y logísticas como pueden ser canastillas, neveras, almacenadores, cuchillos, selladoras, etc) que serán relacionados por organización en el anexo 6. Formato plan de inversión.

- iii. Un documento con la descripción del acompañamiento realizado durante esta fase a cada organización incluyendo la identificación de necesidades de herramientas comerciales tales como logo, slogan, portafolio de productos, pendón, perfiles en redes, blogs, página web, entre otros y las acciones adelantadas para mejorar las capacidades operativas y logísticas de acuerdo con los relacionamientos comerciales priorizados.
- iv. Soportes del proceso de acompañamiento realizado para el cierre de brechas necesarias para el desarrollo de capacidades organizacionales y de comercialización para las organizaciones campesinas tales como actas de reunión, fotografías, registro de visitas, listas de asistencia entre otros.
- v. Soportes del proceso de capacitación sobre las capacidades organizacionales y de comercialización para las organizaciones campesinas, el cual incluya las actividades realizadas, temáticas desarrolladas, anexando las presentaciones o insumos utilizados y los listados de asistencia de los participantes, fotografías, grabaciones, memorias, etc.
- vi. Acta de entrega del certificado que acredita a las empresas que participan como agentes comerciales como parte de la estrategia, mediante el cual podrán hacer uso del sello en sus piezas promocionales, plataformas, branding y demás medios que consideren. Adicionalmente será entregado el manual de marca para el correcto uso de la marca o sello.
- vii. Carpeta digital con las piezas diseñadas para cada una de las organizaciones acompañadas (logo, slogan, portafolio de productos, pendón, perfiles en redes, blogs, etc), junto con el acta de entrega de estos elementos firmada por el representante legal o el delegado de la organización quien deberá estar expresamente autorizado.
- viii. Soportes de las gestiones realizadas con los actores de la demanda a fin de lograr encadenamientos comerciales tales como actas de reunión, fotografías, registro de visitas, listas de asistencia, correos electrónicos, entre otros.
- ix. Informe de las actividades de apoyo y acompañamiento a la distribución física de productos por cada organización, que sean adelantadas por el operador logístico encargado del transporte de alimentos. El reporte deberá incluir las acciones de apoyo a la operatividad de las redes en actividades de promoción y preventa, consolidación de pedidos, actividades logísticas para el acopio, alistamiento y distribución. Para esto se deberán entregar los soportes correspondientes mediante el registro en medio digital de

cada una de las actividades ejecutadas y medios de verificación como actas, fotografías, registro de promoción, preventa, consolidación de pedidos, entre otros.

Cabe resaltar que cada uno de los productos deberán ser entregados previamente a COLOMBIA PRODUCTIVA para su revisión solicitud de ajuste, aprobación y trámite respectivo dentro de los plazos definidos para esta fase antes de la radicación de la facturación correspondiente.

La duración estimada Fase 2: Es de cinco meses (5), contados a partir del inicio del contrato. Es de tener en cuenta que las fases 1 y 2 se podrán desarrollar de forma simultánea.

Fase 3. Encadenamientos comerciales efectivos:

Dentro de esta fase se espera generar acciones que permitan incrementar los relacionamientos entre los agentes demandantes con los agentes oferentes procurando la generación de encadenamientos comerciales efectivos. El objetivo de estas redes es generar ventas agregadas a partir de la oferta de las organizaciones intervenidas en el proyecto, para que, a través de ejercicios de preventa, se pueda lograr una comercialización en volumen que genere mayores eficiencias en términos de costos logísticos y a su vez mejores ingresos para los productores vinculados a través de estas.

Esta fase se desarrollará con la intervención de al menos 35 organizaciones intervenidas mediante las siguientes actividades:

a) Gestión de redes de abastecimiento

Para esto el consultor promoverá la gestión de circuitos inclusivos de comercialización, vinculando la oferta con la demanda identificada de empresas industriales o comerciales, cadenas, operadores de compras públicas, u otras instancias como mercados campesinos, plazas de mercado, tiendas comunitarias, tiendas de barrio, fruvers, entre otros actores.

Para desarrollar este proceso el consultor deberá: i) consolidar portafolios de oferta de productos por cada una de las redes gestionadas; ii) contactar y/o visitar empresas, establecimientos comerciales y/o de servicios identificados como demandantes potenciales para la concreción de encadenamientos comerciales; iii) desarrollar actividades de promoción y preventa con los actores de la demanda identificados; iv) consolidar pedidos para cada una

de las redes gestionadas; v) acompañar a la organización o red de oferta en el diseño y desarrollo de la logística necesaria para la distribución de los productos comercializados.

Los avances y el seguimiento de esta actividad se reportarán mediante el diligenciamiento del formato de Registro SUIM (anexo 5) por cada productor que participa en la venta agregada del producto, así como el formato de informe de ventas mensual por cada organización que sea definido por COLOMBIA PRODUCTIVA, en el cual el consultor deberá informar a COLOMBIA PRODUCTIVA los montos de sus ventas producto de la relación comercial con los clientes surgidos como producto del acompañamiento. Este registro será soportado con la copia de la cédula del ciudadano y el formato de ventas realizadas mensual en el que cada productor debe estar registrado. Cabe resaltar que la información recopilada será tratada de acuerdo con las condiciones de la Ley 1581 de 2012.

Encuentro comercial entre actores de la oferta y la demanda: El consultor diseñará y ejecutará como mínimo dos (2) encuentros comerciales tipo rueda de negocios, feria de proveeduría o actividad análoga, de manera presencial o virtual, de acuerdo con el comportamiento de la pandemia de Covid-19 y las medidas decretadas por la administración distrital o nacional. Esta actividad estará dirigida a visibilizar la oferta de los productores y organizaciones beneficiarias del proyecto, por lo que el consultor en articulación con COLOMBIA PRODUCTIVA definirá los procesos de convocatoria, los espacios, fechas y selección de la oferta. Así mismo el consultor será responsable del diseño de piezas, la logística y la convocatoria de los actores de la demanda. Los momentos para el desarrollo de estas actividades se definirán en conjunto con COLOMBIA PRODUCTIVA de manera coordinada con la subdirección de abastecimiento alimentario de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de acuerdo con el avance del contrato y las necesidades específicas de la demanda. Para el desarrollo de estos encuentros comerciales el consultor deberá presentar para revisión y aprobación de COLOMBIA PRODUCTIVA la propuesta para la ejecución de cada uno de los eventos con al menos un mes antes de su ejecución, en la que se incluirán los sitios propuestos para el desarrollo de los eventos presenciales, las piezas de invitación, la planeación logística ya sea para eventos presenciales o virtuales indicando tiempos estimados de participación, mecanismos de registro de acuerdos, la lista de invitados incluyendo organizaciones y actores de la demanda, la oferta disponible y la demanda identificada con las propuestas de emparejamiento, la dinámica a desarrollar para promover acuerdos comerciales efectivos. COLOMBIA PRODUCTIVA podrá hacer las observaciones necesarias que deberá acoger el consultor en los siguientes cinco (5) días hábiles siguientes, después del envío a COLOMBIA PRODUCTIVA

Para estas actividades el consultor deberá garantizar la participación de organizaciones campesinas intervenidas por parte de la oferta y podrá vincular a MiPymes transformadoras beneficiarias de otros proyectos gestionados por la SDDE y/o COLOMBIA PRODUCTIVA; mientras que por la demanda, deberá convocarse la participación de las empresas, operadores de programas institucionales y agentes comerciales identificados mediante el proceso de caracterización. Durante el evento se deberán aplicar instrumentos que permitan el registro y seguimiento de los acuerdos generados y los resultados de este ejercicio serán presentados en un informe, incluyendo las presentaciones o insumos utilizados, los listados de asistencia de los participantes y los acuerdos de negociación o manifestaciones de interés suscritos.

Nota: En caso de desarrollarse los encuentros comerciales de manera presencial, se coordinará entre el consultor y COLOMBIA PRODUCTIVA, así como con la Subdirección de Abastecimiento Alimentario de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, el lugar propicio para el evento garantizando las medidas de bioseguridad necesarias para minimizar los riesgos derivados de la pandemia de Covid-19 u otras situaciones.

Acompañamiento y seguimiento a acuerdos comerciales: El consultor realizará las acciones de acompañamiento necesarias para evidenciar los resultados económicos de las organizaciones intervenidas, su sostenibilidad y los logros o dificultades de cada una, derivados del acompañamiento desarrollado en el marco del proyecto, gestionando acciones de mejoramiento – en caso de requerirse – para contribuir a la continuidad de las relaciones comerciales.

Para ello, el consultor diligenciará la información en una bitácora de acompañamiento por cada organización intervenida, que deberá proponer para validación de Colombia Productiva, usando como base los informes de ventas que deben suministrar los beneficiarios de manera mensual y la descripción cualitativa de los logros y dificultades manifestados por las partes en el ejercicio de acompañamiento y validación que el consultor desarrolle. La bitácora de acompañamiento a cada una de las organizaciones deberá contener como mínimo: la información de gestión en ventas, el registro del acompañamiento en las acciones de cierre de brechas, las acciones de relacionamiento comercial, la participación en las ruedas de negocio y agendas confirmadas, la proyección de ventas, el acompañamiento en la gestión logística y operativa y resultados del acompañamiento.

El acompañamiento concluye con la entrega de la bitácora y un certificado de participación en el proceso de desarrollo de capacidades organizativas y comerciales por cada organización intervenida⁴, los cuales se entregarán una vez ejecutadas la totalidad de las actividades.

Productos Fase 3:

- (i) Un documento con los soportes de las gestiones realizadas con cada organización intervenida y su relacionamiento con los actores de la demanda a fin de lograr encadenamientos comerciales efectivos y las acciones realizadas para mejorar las capacidades operativas y logísticas. Para esto el informe debe comprender el detalle de los relacionamientos comerciales efectivos que den cuenta de la venta y compra de los productos, el acompañamiento en el traslado, distribución y entregas. Adjunto al informe se deberán entregar los soportes correspondientes mediante el registro en medio digital de cada una de las actividades ejecutadas y medios de verificación como actas, fotografías, entre otros.
- (ii) Al menos 385 registros SUIM correspondientes a un promedio de 11 productores vinculados a cada organización, quienes se beneficien de la venta de sus productos a través del proceso de agregación de oferta (el número de productores por organización podrá ser diferente, sin embargo se deberá garantizar el número total de 385 registros).
- (iii) Un (1) informe de los encuentros comerciales realizados donde se incluyan cómo mínimo el detalle del lugar del evento, fecha, hora, cantidad de asistentes, número de citas de negocios, proyección estimada en ventas, negociaciones cerradas, registro y lista de asistencia de las organizaciones, empresas y actores participantes, fotografías y los acuerdos de negociación o manifestaciones de interés suscritos.
- (iv) Bitácora de acompañamiento de cada una de las organizaciones intervenidas que recopile como mínimo la información de gestión en ventas, acompañamiento en las acciones de cierre de brechas, acciones de relacionamiento comercial, participación en las ruedas de negocio y agendas confirmadas, proyección de ventas, acompañamiento en la gestión logística y operativa y resultados del acompañamiento. El registro de las ventas deberá realizarse en el formato de informe de ventas mensual por cada organización, en el cual

⁴ Este certificado será elaborado en conjunto con Colombia Productiva bajo las indicaciones de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

deberá informar a COLOMBIA PRODUCTIVA los montos de sus ventas producto resultado de la relación comercial con los clientes surgidos del acompañamiento, se relaciona el documento como anexo 7 (registro de ventas).

La duración estimada Fase 3:

Los productos de esta fase deberán ser entregados dentro del período de ejecución del contrato entre los meses 4 a 6 del proyecto. En este caso la ejecución de la fase 3 podrá coincidir con la ejecución de la fase 2 en los meses 4 y 5.

Los plazos y condiciones para la entrega de productos específicos se acordarán según la propuesta metodológica presentada por el proponente y el plan de trabajo acordado con Colombia Productiva. El plazo de entrega no debe superar el plazo establecido para cada fase, como tampoco superar el término del contrato.

Nota: Para el desarrollo de las actividades específicas de intervención a las organizaciones campesinas, el consultor podrá realizar la contratación de terceros que complementen su actividad tal es el caso de prestadores de servicios como agencias de publicidad, operadores logísticos, etc.

2.4. METODOLOGÍA

Para el desarrollo de las diferentes fases el consultor deberá realizar el acompañamiento presencial y virtual, y deberá indicar en la presentación de su propuesta el número horas de contacto de tipo presencial que tendrá con cada organización para el desarrollo de las actividades definidas, indicando la relación para cada una de las fases del proyecto. En caso de encontrarse limitaciones para llevar a cabo las visitas presenciales atribuibles a restricciones por COVID 19, se procederá de conformidad con lo establecido en la disposición 2.7 parágrafo 7 de esta invitación.

Como mínimo deberán dedicar 114 horas de acompañamiento por cada organización que son definidas así:

- Fase 1: 21 horas por organización
- Fase 2: 28 horas por organización
- Fase 3: 65 horas por organización

El Proponente deberá presentar en su propuesta la metodología que empleará de acuerdo con las fases definidas para el desarrollo del proyecto. Deberá incluir dicha información en el anexo 2

(Formato Información de la Propuesta) hoja 2. Proyecto. La propuesta metodológica debe evidenciar lo siguiente:

- (i) Descripción breve del proyecto a ejecutar, indicando los objetivos a alcanzar y fases a desarrollar.
- (ii) Detalle de cada una de las fases de ejecución del proyecto, indicando las actividades previstas con los beneficiarios (entre otros entrevistas, reuniones, visitas de campo, implementación de plan de cierre de brechas, seguimiento a cada beneficiario, validación de información, capacitaciones, resultados esperados) y el número de personas responsables de cada actividad.
- (iii) Pertinencia y justificación del Proyecto – Planteamiento del problema (Describa la problemática, oportunidad o necesidad identificada que será atendida a través del proyecto, desarrolle un análisis del problema (causas y consecuencias) en el que se presente como será abordarlo y como se dará solución.
- (iv) Especificar las herramientas de trabajo y seguimiento del proyecto.
- (v) Descripción del proceso de acompañamiento e implementación (número propuesto de horas presenciales y virtuales, horas de capacitación, número de horas de intervención, sistema de verificación del cumplimiento, procesos, etc).
- (vi) Proceso para la medición de los indicadores de impacto que se definan con el beneficiario, los cuales conforman la línea base y que serán medidos al inicio y final de la intervención.
- (vii) Detalle del cronograma de trabajo con fechas estimadas de entrega de productos (relacionado en la hoja 4. Cronograma)
- (viii) Dedicación del número de horas presenciales propuestas para cada organización

2.5. PRESUPUESTO Y OPERACIÓN DE LA CONVOCATORIA

COLOMBIA PRODUCTIVA cuenta con un presupuesto total para atender la presente Invitación de NOVECIENTOS CUARENTA Y CINCO MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS M/CTE (\$945.800.000) IVA incluido, monto que no podrá ser superado por el valor que oferte el proponente, incluidos los costos que puedan generarse. La propuesta económica presentada por los proponentes deberá cubrir todos los gastos en los que incurra el proponente.

El presupuesto definido incluye los valores totales correspondientes a las actividades requeridas y gastos asociados al desarrollo del contrato entre los que se incluyen los servicios de consultoría o asistencia técnica que serán reconocidos al consultor seleccionado, la contratación de servicios a terceros, las actividades logísticas y operativas de distribución de productos, los costos de elaboración de los materiales requeridos para la implementación de los planes de herramientas comerciales, los gastos asociados a las actividades desarrolladas por consultor incluyendo

traslados, gastos de viajes, tiquetes aéreos, así como los pagos relacionados con las actividades, reuniones, gestión administrativa y cualquier otro gasto en las diferentes fases del proyecto.

Se espera llegar al final de la intervención con un número mínimo estimado de 35 organizaciones campesinas. Se incluye en el presupuesto total, el valor todos los gravámenes, contribuciones e impuestos a que haya lugar.

2.6. DURACIÓN DEL PROYECTO

El tiempo de ejecución del proyecto de consultoría será de seis (6) meses contados desde el momento de firma y legalización del contrato . El consultor presentará a las organizaciones seleccionadas la metodología de las intervenciones individuales o grupales según sea el caso, junto con el cronograma de ejecución del proyecto.

2.7. CRONOGRAMA DE ENTREGA DE PRODUCTOS Y FORMA DE PAGO.

El consultor debe realizar las entregas parciales en digital a los siguientes correos electrónicos guiovanni.zambrano@colombiaproductiva.com y jennifer.guzman@colombiaproductiva.com para previa revisión del contenido. En caso de requerirse modificación se notificará al contratista para su ajuste y posterior radicación en físico y en medio digital). El consultor deberá participar en reuniones para discusión y revisión de dichas entregas con la persona designada como supervisora del contrato. Adicionalmente, deberá realizar los ajustes necesarios a cada producto, y entregarlo con los ajustes correspondientes.

La fecha de presentación de los entregables se establecerá en el cronograma de trabajo que para el efecto definan las partes contratantes de común acuerdo al inicio del contrato.

Fases	Producto
Fase I	i. Una (1) base de datos en medio digital con la información general, la descripción de la oferta y con las coordenadas de la georreferenciación de cada organización campesina objeto de intervención del proyecto. Esta base de datos deberá identificar como mínimo los siguientes elementos: Nit de la organización, Nombre o razón social de la organización, antigüedad, coordenadas de georreferenciación,

	<p>tamaño de la organización, número de empleados, número de asociados, datos de contacto del representante legal y de la persona de contacto delegado para el proyecto (nombres y apellidos, correo electrónico, teléfonos o número de celular, dirección de la sede física de oficinas y/o del punto de encuentro de la organización, identificación de productores vinculados a la organización (nombre, teléfono, dirección, vereda, municipio, departamento, productos, área de producción, tipo de tenencia de la tierra, volumen estimado de producción anual, características del producto cosechado, tipo de procesamiento, medio de comercialización empleado y demás información que sea considerada relevante en la caracterización).</p> <p>ii. Un (1) documento técnico con los resultados de los diagnósticos presenciales realizados, por cada una de las organizaciones campesinas acompañadas, incluyendo las condiciones de oferta de sus productos incluyendo el detalle de los productos, estado de desarrollo de cultivos, nivel de transformación alcanzado, sus capacidades actuales asociadas a la producción (área total de producción, volumen estimado, épocas de cosecha, precio de los productos por la unidad métrica que corresponda, capacidad de entrega propia de productos, implementos necesarios y con los que cuenta para el desarrollo de las actividades productivas y de transformación) y la estructura organizacional indicando el organigrama, productores que hacen parte de las instancias de toma de decisiones y su rol dentro de la organización, mecanismos para toma de decisiones, y un documento agregado que permita identificar el estado inicial de las organizaciones intervenidas con la información resultado de la caracterización.</p> <p>iii. Un (1) mapa de ubicación o posicionamiento de las organizaciones campesinas. El mapa debe permitir ubicar por medio de las coordenadas la localización de cada organización. Este será el insumo empleado para la definición de acciones logísticas que permitan generar eficiencias en los procesos de comercialización.</p> <p>iv. Un (1) documento con la relación de la inscripción de las organizaciones campesinas en la plataforma de Compra lo Nuestro. El documento debe contener la información de registro realizado en la</p>
--	--

	<p>plataforma indicando fecha de registro, responsable del registro y descripción corta de la información consignada por cada organización.</p> <p>v. Un (1) directorio de actores de la demanda con potencial para vincularse como aliados para la concreción de encadenamientos comerciales que incluya la información respecto a la caracterización de la demanda. Este directorio deberá contener la información específica respecto a la demanda de productos por parte de actores identificados de la industria alimentaria, comercializadoras, empresas exportadoras, restaurantes, supermercados, hoteles, casinos, plazas de mercado, tiendas de barrio, plataformas de E-commerce, entre otros. Para la caracterización de la demanda de los actores identificados se deberá incluir: Nit o razón social del agente comercial, datos de contacto (nombres y apellidos del contacto, cargo, correo electrónico, teléfono) tipos de producto que solicita para la compra, volúmenes, precios estimados de compra, formas de pago y plazos, así como los requisitos generales requeridos (autorizaciones sanitarias, certificaciones, empaques, entre otros). Adicionalmente deberá reportar la información requerida en el instrumento digital de caracterización de la demanda definido por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y Colombia Productiva. Dicha información será tabulada y reportada periódicamente mediante informes mensuales y en el informe final incluyendo un capítulo que contenga el análisis de la oferta y las necesidades de la demanda gestionada.</p>
Fase II	<p>i. Un informe general con los relacionamientos comerciales propuestos de acuerdo con los resultados de la caracterización de la oferta y la demanda por cada organización campesina. Este informe deberá identificar los actores de la demanda que pueden ser vinculados a cada organización para lograr encadenamientos comerciales efectivos, indicando las acciones requeridas tanto por la organización como por el consultor para su logro. Este informe deberá comprender un análisis agregado posible de productos, requisitos, frecuencias, volúmenes, precios promedio de adquisición y lugares de entrega de acuerdo a la caracterización con los posibles núcleos de compra, un capítulo de brechas comunes de la caracterización de la oferta incluyendo el análisis de las capacidades logísticas, de distribución y entrega, precios</p>

	<p>ofertados y finalmente el capítulo de los negocios a corto, mediano y largo plazo que se deberán priorizar para los futuros relacionamientos comerciales.</p> <ul style="list-style-type: none">ii. Mínimo treinta y cinco (35) planes de cierre de brechas para las organizaciones intervenidas el cual debe incluir la visión del negocio, el análisis de oportunidades de relacionamiento comercial y condiciones de la demanda para generar el encadenamiento comercial, descripción y características de los productos y servicios de la organización identificando opciones de valor agregado y la potencialidad de estos para la conexión a mercados, las actividades planteadas para realizar las mejoras correspondientes para el cierre de brechas y el análisis de circuitos logísticos para entrega en principales zonas o núcleos comerciales de acuerdo con la caracterización de la demanda.iii. Estos planes de cierres de brechas deberán priorizar las acciones que requieran de gestión propia de la organización y con el acompañamiento de la asesoría técnica y la inversión de ser requerida para posibles proyectos de futuros financiamientos. Adicionalmente estos planes recopilarán los implementos que serán básicos y necesarios para el desarrollo de las capacidades operativas y logísticas como pueden ser canastillas, neveras, almacenadores, cuchillos, selladoras, etc) que serán relacionados por organización en el anexo 6. Formato plan de inversión.iv. Un documento con la descripción del acompañamiento realizado durante esta fase a cada organización incluyendo la identificación de necesidades de herramientas comerciales tales como logo, slogan, portafolio de productos, pendón, perfiles en redes, blogs, página web, entre otros y las acciones adelantadas para mejorar las capacidades operativas y logísticas de acuerdo con los relacionamientos comerciales priorizados.v. Soportes del proceso de acompañamiento realizado para el cierre de brechas necesarias para el desarrollo de capacidades organizacionales y de comercialización para las organizaciones campesinas tales como actas de reunión, fotografías, registro de visitas, listas de asistencia entre otros.
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> vi. Soportes del proceso de capacitación sobre las capacidades organizacionales y de comercialización para las organizaciones campesinas, el cual incluya las actividades realizadas, temáticas desarrolladas, anexando las presentaciones o insumos utilizados y los listados de asistencia de los participantes, fotografías, grabaciones, memorias, etc. vii. Acta de entrega del certificado que acredita a las empresas que participan como agentes comerciales como parte de la estrategia, mediante el cual podrán hacer uso del sello en sus piezas promocionales, plataformas, branding y demás medios que consideren. Adicionalmente será entregado el manual de marca para el correcto uso de la marca o sello. viii. Carpeta digital con las piezas diseñadas para cada una de las organizaciones acompañadas (logo, slogan, portafolio de productos, pendón, perfiles en redes, blogs, etc), junto con el acta de entrega de estos elementos firmada por el representante legal o el delegado de la organización quien deberá estar expresamente autorizado. ix. Soportes de las gestiones realizadas con los actores de la demanda a fin de lograr encadenamientos comerciales tales como actas de reunión, fotografías, registro de visitas, listas de asistencia, correos electrónicos, entre otros. x. Informe de las actividades de apoyo y acompañamiento a la distribución física de productos por cada organización, que sean adelantadas por el operador logístico encargado del transporte de alimentos. El reporte deberá incluir las acciones de apoyo a la operatividad de las redes en actividades de promoción y preventa, consolidación de pedidos, actividades logísticas para el acopio, alistamiento y distribución. Para esto se deberán entregar los soportes correspondientes mediante el registro en medio digital de cada una de las actividades ejecutadas y medios de verificación como actas, fotografías, registro de promoción, preventa, consolidación de pedidos, entre otros.
Fase III	<ul style="list-style-type: none"> i. Un documento con los soportes de las gestiones realizadas con cada organización intervenida y su relacionamiento con los actores de la demanda a fin de lograr encadenamientos comerciales efectivos y las

	<p>acciones realizadas para mejorar las capacidades operativas y logísticas. Para esto el informe debe comprender el detalle de los relacionamientos comerciales efectivos que den cuenta de la venta y compra de los productos, el acompañamiento en el traslado, distribución y entregas. Adjunto al informe se deberán entregar los soportes correspondientes mediante el registro en medio digital de cada una de las actividades ejecutadas y medios de verificación como actas, fotografías, entre otros.</p> <ul style="list-style-type: none"> ii. Al menos 385 registros SUIM correspondientes a un promedio de 11 productores vinculados a cada organización, quienes se beneficien de la venta de sus productos a través del proceso de agregación de oferta (el número de productores por organización podrá ser diferente, sin embargo se deberá garantizar el número total de 385 registros). iii. Un (1) informe de los encuentros comerciales realizados donde se incluyan cómo mínimo el detalle del lugar del evento, fecha, hora, cantidad de asistentes, número de citas de negocios, proyección estimada en ventas, negociaciones cerradas, registro y lista de asistencia de las organizaciones, empresas y actores participantes, fotografías y los acuerdos de negociación o manifestaciones de interés suscritos. iv. Bitácora de acompañamiento de cada una de las organizaciones intervenidas que recopile como mínimo la información de gestión en ventas, acompañamiento en las acciones de cierre de brechas, acciones de relacionamiento comercial, participación en las ruedas de negocio y agendas confirmadas, proyección de ventas, acompañamiento en la gestión logística y operativa y resultados del acompañamiento. El registro de las ventas deberá realizarse en el formato de informe de ventas mensual por cada organización, en el cual deberá informar a COLOMBIA PRODUCTIVA los montos de sus ventas producto resultado de la relación comercial con los clientes surgidos del acompañamiento, se relaciona el documento como anexo 7 (registro de ventas).
--	--

El siguiente cuadro representa las actividades a realizar por cada una de las fases e incluye como referencia los presupuestos estimados para la ejecución del proyecto:

Fase	Actividades	Meta	Valor	TOTAL Fase	
1 Caracterización de las capacidades organizacionales y productivas	1.1. Desarrollar caracterización y diagnóstico organizacional e identificación de oferta (40 organizaciones) que incluye como mínimo:	Diagnósticos realizados a organizaciones (Base de datos georreferenciada)	40	\$38.000.000	\$144.400.000
	1.1.1 Caracterización de la oferta de las organizaciones (Análisis de volumen de producción, frecuencia y capacidad de entrega por producto y organización)				
	1.1.2. Base de datos georreferenciada Georreferenciación de las unidades de consolidación de volumen (centros de acopio, punto de encuentro)				
	1.1.4. Capacidades operativas.				
	1.1.5. Capacidades logísticas (transporte)				
	1.1.6 Identificación de potenciales agentes comerciales. Directorio de actores de la demanda (Industria alimentaria, comercializadoras, empresas exportadoras, restaurantes, supermercados, hoteles,	Documento de caracterización de la demanda	1	\$106.400.000	

	casinos, plazas de mercado, tiendas de barrio, plataformas de E-commerce, entre otros)				
	1.1.7 Caracterización de las condiciones demandadas por cada agente comercial. Diagnóstico con instrumento digital de caracterización de la demanda definido por la SDDE				
2 Fortalecimiento de las capacidades comerciales	2.1 Formulación de plan de cierre de brechas y oportunidades comerciales que contiene como mínimo:	Planes de cierre de brechas	35	\$119.700.000	\$606.200.000
	2.1.1. Visión del Negocio				
	2.1.2 Identificación del paquete de herramientas comerciales (Logo, slogan, portafolio de productos, perfiles en redes, blogs, páginas web o cualquier otra estrategia) para cada organización.				
	2.1.3. Identificación de acciones para el mejoramiento de las capacidades operativas y logísticas para la comercialización y/o distribución de sus productos (transporte)				
	2.1.4. Oportunidades de relacionamiento				

	comercial, alianzas con actores privados para la generación de encadenamientos comerciales. Compra Lo Nuestro.				
	2.2. Desarrollo de talleres para fortalecimiento asociativo y organizativo abordando las siguientes temáticas: 1. Organizacional: Planeación Estratégica y Asociatividad y Gestión administrativa y financiera, 2. Comercial: Ética Empresarial y técnicas de negociación, Las 5 P del Mercado y definición del Mercado Objetivo	Talleres realizados	70	\$ 66.500.000	
	2.4. Implementación del paquete de herramientas comerciales (Logo, slogan, portafolio de productos, perfiles en redes, blogs, páginas web o cualquier otra estrategia) para cada organización.	Paquetes de herramientas comerciales	35	\$140.000.000	
	2.4.1. Sello para empresas de la demanda (En el marco de CLN) – Comunidad “Compras Publicas”.	Sello empresas demanda	1		
	2.5 Implementación de acciones para el mejoramiento de las	Mejoramiento de capacidades	35	\$ 280.000.000	

	capacidades logísticas para la comercialización y/o distribución de sus productos	logísticas (Transporte)			
3 Encadenamientos comerciales efectivos	3.1. Gestión de encadenamientos comerciales efectivos:	Encadenamientos comerciales efectivos:	35	\$182.000.000	\$195.200.000
	3.1.1. Fortalecimiento redes de abastecimiento territorial – (Mercados campesinos, plazas de mercado, tienda comunitaria). Cercanía territorial				
	3.2. Encuentro comercial. Todo público	Encuentros comerciales	2	\$8.000.000	
	3.3. Seguimiento a acuerdos comerciales – Seguimiento de ventas	Seguimiento a ventas	1	\$ 5.200.000	
Total					\$ 945.800.000

Una vez suscrito el contrato, las partes de común acuerdo definirán un cronograma en el que se detallarán los plazos para la ejecución de las actividades contractuales.

COLOMBIA PRODUCTIVA podrá solicitar aclaraciones, adiciones, ajustes y en general cualquier tipo de modificación a cualquiera de los Productos dentro de los ocho (8) días hábiles siguientes a la presentación de cada entregable, y podrá sugerir cambios a cualquier entregable hasta dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes a la terminación del Contrato. En el evento que COLOMBIA PRODUCTIVA solicite aclaraciones, adiciones, ajustes o en general cualquier tipo de modificación a cualquiera de los Productos, el proponente seleccionado deberá hacer entrega del respectivo producto aclarado, adicionado, ajustado o modificado dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la respectiva solicitud por parte de COLOMBIA PRODUCTIVA.

Producto	Porcentaje del contrato
----------	-------------------------

Entrega de productos fase 1 del 25% de las organizaciones intervenidas	5%
Entrega de productos fase 1 del 75% de las organizaciones intervenidas	10%
Entrega de productos fase 2	65%
Entrega de productos fase 3	20%

Los pagos se realizarán después de recibir el producto contra entrega de la respectiva factura o cuenta de cobro conforme a las políticas de COLOMBIA PRODUCTIVA y Fiducoldex actuando como administrador de COLOMBIA PRODUCTIVA, previa aprobación del supervisor designado.

COLOMBIA PRODUCTIVA podrá realizar pagos proporcionales a los avances de las fases 1, 2 y 3, de acuerdo con la propuesta metodológica presentada por el proponente la cual deberá ser acordada mediante un plan de trabajo propuesto para el desarrollo del contrato, los cuales deberán soportarse en cada caso por los entregables correspondientes a los avances de cada fase del proyecto. Los productos deben contar con el respectivo visto bueno del supervisor de COLOMBIA PRODUCTIVA para su correspondiente desembolso previa presentación de la factura o cuenta de cobro.

Nota: Con la presentación de la propuesta, el Proponente declara conocer y aceptar que parte de los recursos con los cuales se harán los pagos del contrato que se celebre, provienen de recursos del Presupuesto General de la Nación, por lo que su pago estará condicionado a que los mismos hayan sido recibidos efectivamente a COLOMBIA PRODUCTIVA.

Por lo anterior, con la firma del contrato que resulte de la presente invitación el proponente seleccionado declara mantener indemne a COLOMBIA PRODUCTIVA y renuncia a cualquier reclamación (particularmente al cobro de intereses), derivada de la imposibilidad de realizar el pago por parte de COLOMBIA PRODUCTIVA cuando por cualquier circunstancia la Dirección Nacional del Tesoro Público o la entidad que hiciera sus veces, no hubiera hecho entrega de los recursos necesarios para hacer el pago respectivo.

PARÁGRAFO– USO DE LA INFORMACIÓN. Toda la información generada en el desarrollo del contrato será empleada por el consultor y por COLOMBIA PRODUCTIVA exclusivamente para la definición del plan de acción, recomendaciones para la empresa en el marco de la ejecución del proyecto y para efectos de política pública.

Por lo tanto, el consultor no está autorizado a transmitir dicha información a terceros no autorizados previamente y por escrito por parte de COLOMBIA PRODUCTIVA y/o con fines diferentes al desarrollo de las actividades contractuales propuestas.

PARÁGRAFO SÉPTIMO – PLAN DE CONTINGENCIA: Teniendo en cuenta las restricciones de movilidad que puedan presentarse relacionadas con la situación sanitaria o situaciones de orden público, entre ellas, la inviabilidad de acceso a determinadas zonas geográficas por la adopción de medidas restrictivas por parte los gobiernos locales y/o departamentales, falta de garantías para la integridad del equipo consultor, o como resultado de las alteraciones de orden público ocasionadas por población civil o grupos al margen de la ley, se adoptará un plan de contingencia para dar cumplimiento a las actividades presenciales de acompañamiento a las organizaciones campesinas.

De presentarse alguna de las restricciones indicadas anteriormente o algún evento de fuerza mayor o caso fortuito, se contemplan los siguientes planes de contingencia que abarcan la ejecución a lo largo de las fases de ejecución del proyecto y que se aplicarán en el orden en que se indica a continuación:

- a) El desarrollo de la(s) actividad(es) presenciales afectada(s) se postergará y se reprogramarán para una nueva fecha dentro del tiempo de duración del proyecto.
- b) El consultor deberá contar con profesionales de apoyo y especializados localizados preferiblemente en las zonas de influencia del proyecto, que serán responsables de adelantar las acciones definidas por el proyecto en cada zona.
- c) En caso de no ser posible desarrollar esta(s) actividad(es) de manera presencial por ningún miembro del equipo, estas serán desarrolladas de manera virtual y se entregarán los soportes correspondientes a estas actividades, así como las razones que motivaron esta opción.

2.8. CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

El desarrollo de esta convocatoria tendrá lugar de conformidad con el siguiente cronograma, el cual podrá ser modificado por COLOMBIA PRODUCTIVA sin restricción mediante adenda a los presentes Términos de Referencia:

DESCRIPCIÓN	FECHA	LUGAR
-------------	-------	-------

Apertura de la invitación y publicación de términos de referencia	26 de noviembre de 2021	Página web www.colombiaproductiva.com y www.fiducoldex.com.co
Solicitud de aclaración y/o formulación de preguntas o de observaciones a los términos de referencia	Hasta el 30 de noviembre de 2021	Correo electrónico guiovanni.zambrano@colombiaproductiva.com , jennifer.guzman@colombiaproductiva.com , maria.castiblanco@fiducoldex.com.co
Respuesta a preguntas y/o aclaraciones	03 de diciembre de 2021	Página web www.colombiaproductiva.com y www.fiducoldex.com.co maria.castiblanco@fiducoldex.com.co
Cierre de la Invitación y entrega de propuestas	14 de diciembre de 2021 hasta las 3:00 pm	Correo electrónico: guiovanni.zambrano@colombiaproductiva.com , jennifer.guzman@colombiaproductiva.com , maria.castiblanco@fiducoldex.com.co
Publicación de la adjudicación	29 de diciembre de 2021	Página web www.colombiaproductiva.com y www.fiducoldex.com.co

2.9. PREGUNTAS OBSERVACIONES O SOLICITUDES DE ACLARACIÓN

Todos los interesados en el presente proceso de selección podrán formular preguntas, observaciones o solicitar aclaración respecto del contenido de los documentos del proceso de selección, dentro del plazo establecido en el cronograma, a través del correo electrónico: guiovanni.zambrano@colombiaproductiva.com, jennifer.guzman@colombiaproductiva.com, maria.castiblanco@fiducoldex.com.co

El correo electrónico debe indicar en el asunto el número de la invitación asignado por COLOMBIA PRODUCTIVA y el nombre o el objeto brevemente.

COLOMBIA PRODUCTIVA emitirá respuesta a todas las preguntas, observaciones o solicitudes de aclaración a través de las páginas Web www.colombiaproductiva.com y www.fiducoldex.com.co en la fecha estipulada.

No se atenderán consultas personales, verbales, ni telefónicas, por lo cual todas las preguntas o solicitudes de aclaración deben formularse por escrito a través del medio establecido y las respuestas también se emitirán por escrito por parte de COLOMBIA PRODUCTIVA

2.10. CORRESPONDENCIA

Toda la correspondencia que se genere con ocasión de la presente Invitación, incluida la presentación de la propuesta, deberá ser remitida a los siguientes correos electrónicos:

guiovanni.zambrano@colombiaproductiva.com,

jennifer.guzman@colombiaproductiva.com, maria.castiblanco@fiducoldex.com.co

(dirigido a COLOMBIA PRODUCTIVA, indicando en el asunto el nombre y número de la invitación). Las solicitudes de aclaraciones que formule COLOMBIA PRODUCTIVA a los proponentes se efectuarán a través de los correos electrónicos suministrados por el proponente en su propuesta, por lo que se recomienda anotar en forma clara y legible esta información.

Cualquier comunicación que envíen los posibles proponentes, así como la propuesta deberán dirigirla y rotularla de la siguiente manera:

Señores:

COLOMBIA PRODUCTIVA

INVITACIÓN No:

OBJETO:

PROPONENTE:

CORREO ELECTRÓNICO:

ASUNTO:

2.11. CIERRE DE LA CONVOCATORIA

De acuerdo con el modelo de operación de la invitación se recibirán propuestas vía correo electrónico en forma permanente a partir de la fecha de apertura y hasta el cierre de esta, según fecha y hora definida en el cronograma.

El día de cierre de la presente Invitación se recibirán las propuestas hasta las 3:00:00 p.m. Se debe tener en cuenta que la hora de presentación de la propuesta será la que corresponda a la hora de recibo del correo electrónico en las direcciones de correo indicadas en el numeral 2.10.

El correo debe contener los documentos adjuntos (no se acepta link de enlace a un almacenamiento externo), los cuales no pueden superar en conjunto 20 MB de tamaño, ya que en tal caso pueden ser rechazados por el servidor de correo.

En caso de que el volumen de la información y los documentos que integran la propuesta resulten demasiado pesados, los proponentes podrán remitir los correos electrónicos que sean necesarios de manera simultánea, antes de la hora y fecha de cierre de la invitación. En este evento, se debe indicar qué información y documentos contiene cada uno y se tendrá por fecha y hora de radicación de la propuesta, la del último correo electrónico recibido.

Una vez envíe el correo recibirá una confirmación de recibido por parte de COLOMBIA PRODUCTIVA. Es responsabilidad del proponente enviar todos los anexos correspondientes, teniendo en cuenta que el correo de confirmación no realiza verificación de documentos enviados en el correo.

En caso de no recibir correo de confirmación dentro de las 24 horas siguientes al envío de los documentos deberá comunicarse con COLOMBIA PRODUCTIVA al correo guiovanni.zambrano@colombiaproductiva.com (indicando en el asunto el nombre y número de la invitación), con copia a maria.castiblanco@fiducoldex.com.co

Para los efectos de este proceso, se advierte a los proponentes que la fecha y hora que será tenida en cuenta como válida, es la que se vea reflejada como ingreso a la bandeja de entrada del correo dispuesto por COLOMBIA PRODUCTIVA para la recepción de las propuestas, y la misma no deberá exceder el horario establecido como límite de cierre de convocatoria de acuerdo con el numeral 2.8 CRONOGRAMA.

Las propuestas cuyos correos electrónicos sean recibidos después de la fecha y hora de cierre de la convocatoria, se considerarán presentadas de forma EXTEMPORÁNEA, por lo que serán devueltas.

Nota 1: Con la presentación de la propuesta el proponente acepta todas las condiciones y obligaciones establecidas en la presente convocatoria, sus anexos y adendas, incluyendo las condiciones de evaluación, administración de los recursos y suscripción del contrato, así como las establecidas en el Manual de Contratación de COLOMBIA PRODUCTIVA.

Nota 2: Una vez radicada la propuesta:

- No podrá ser modificado el contenido de la propuesta formulada.
- Los documentos de verificación de los requisitos habilitantes que hacen parte de la propuesta podrán ser subsanados, de conformidad con lo establecido en los Términos de Referencia.

COLOMBIA PRODUCTIVA se reserva el derecho de cerrar anticipadamente la presente invitación y de rechazar cualquiera o todas las propuestas que se presenten, si así conviene a sus intereses, sin necesidad de dar explicación alguna a los participantes y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal cierre o rechazo se pudiera generar a alguna de las entidades que presentaron propuesta.

En caso de cierre anticipado de la invitación COLOMBIA PRODUCTIVA se reserva la facultad de determinar si evaluará exclusivamente las propuestas presentadas hasta la fecha de cierre anticipado o si rechazará todas las propuestas, de lo cual informará a los proponentes e interesados en las páginas Web donde se publica esta invitación: www.fiducoldex.com.co y www.colombiaproductiva.com.

2.12. MODIFICACIONES Y ADENDAS A LOS TÉRMINOS DE LA INVITACIÓN

Toda modificación a los Términos de Referencia se hará mediante ADENDAS enumeradas, las cuales formarán parte integral de los mismos y serán publicadas en la página web de COLOMBIA PRODUCTIVA www.colombiaproductiva.com.co, y de FIDUCOLDEX www.fiducoldex.com.co con el fin de informar a los interesados las aclaraciones y modificaciones que encuentre conveniente hacer a estos Términos de Referencia.

Todas las adendas deberán ser tenidas en cuenta por los proponentes al formular su propuesta y formarán parte de estos Términos de Referencia.

2.13. PRESENTACIÓN Y ENTREGA DE LAS POSTULACIONES

Las propuestas deberán ser radicadas mediante correo electrónico remitido a las direcciones indicadas en la sección 2.10 adjuntando la documentación relacionada en la presente invitación, dentro de la cual se debe incluir: la carta de presentación de la propuesta firmada por el representante legal del proponente, o por su apoderado debidamente facultado, evento en el cual se debe anexar el poder donde se especifique que se otorga autorización para presentar la propuesta; así como toda la documentación que la compone junto con la propuesta técnica y económica, incluyendo todos los archivos y anexos.

La propuesta debe presentarse dentro del término previsto en el cronograma en el horario comprendido entre las 9:00 hs. Hasta las 15:00 hs, salvo el día de cierre de la presente Invitación, en el que se recibirán y radicarán las propuestas hasta las 15:00 hs.

Sobre el particular, se precisa que COLOMBIA PRODUCTIVA no se hace responsable por las fallas en los sistemas de comunicación, fallas en los canales digitales utilizados por los proponentes para presentar la propuesta o deficiencias en los servicios prestados por los operadores de internet, o llegada extemporánea de la documentación remitida por el canal habilitado para la recepción de las propuestas y la correspondencia, esto es, los correos electrónicos.

Cualquier enmendadura en la propuesta o en los documentos que la acompañan deberá ser confirmada o validada con la firma del representante legal o apoderado del proponente.

No se aceptan propuestas enviadas por fax o cualquier otro medio que específicamente no se autorice en la presente invitación, ni las que sean radicadas con posterioridad a la hora de la fecha de cierre. En este último caso, COLOMBIA PRODUCTIVA procederá a realizar la devolución de las propuestas dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la apertura de sobres o al recibo de la propuesta si la apertura de sobres ya fue realizada, a la dirección física de correspondencia suministrada por el proponente.

Cualquier información adicional que el proponente considere necesario presentar, debe incluirla o adjuntarla a la propuesta que entregue, dentro del plazo establecido para el cierre de la invitación.

Una vez radicada la propuesta y cerrada la invitación la propuesta no se podrá modificar, ni se podrá adjuntar ningún tipo de información adicional, a menos que lo haya requerido expresamente COLOMBIA PRODUCTIVA. La presentación de la propuesta implica que el proponente acepta todas las condiciones y obligaciones establecidas en los presentes Términos de Referencia.

La propuesta debe estar precedida del índice o tabla de contenido donde se especifique los números de página donde se encuentra la información y los documentos requeridos en los términos de esta Invitación. Igualmente deberá presentarse íntegramente foliada por hoja, desde el primer folio, incluidas las hojas en blanco, en el mismo orden relacionado en la tabla de contenido.

Cualquier enmendadura en la propuesta o en los documentos que la acompañan deberá ser confirmada o validada con la firma del representante legal del proponente.

La propuesta deberá tener una validez mínima de cuatro (4) meses contados a partir de la presentación de esta.

NOTA: Teniendo en cuenta que el Gobierno Nacional decretó el aislamiento preventivo obligatorio para todos los habitantes de Colombia, el personal de COLOMBIA PRODUCTIVA y de Fiducoldex, su vocera y administradora, se encuentra trabajando remotamente y no hay personal de correspondencia, por lo cual no se recibirán propuestas en medio físico.

Cuando se trate de Consorcios o Uniones Temporales, cada uno de sus integrantes deberá aportar el formulario FTGAD15 (Anexo No. 3) debidamente diligenciado, con sus anexos.

Nota 1: Para proceder con la adjudicación, el proponente debe cumplir con la Etapa de Conocimiento de no Cliente, allegando la información y documentos conforme lo establece este numeral y el instructivo Anexo No. 3 y los requerimientos que le sean realizados, so pena que su propuesta sea rechazada. El proponente debe cumplir con este requisito. De no allegarse la información requerida y/o no cumplir con las políticas de conocimiento de no cliente, su propuesta no podrá ser adjudicada.

Nota 2: Los proponentes, serán objeto de verificación en las listas internacionales vinculantes para Colombia, de conformidad con las Circulares expedidas por la Superintendencia Financiera y el Manual SARLAFT de FIDUCOLDEX – COLOMBIA PRODUCTIVA.

Nota 3: POLÍTICAS DE VINCULACIÓN: Fundaciones u organizaciones sin ánimo de lucro: Para la vinculación de este tipo de terceros sean clientes, contrapartes, proveedores o en los procesos de contratación derivada, adicional al proceso de solicitud de vinculación, deberán anexar una certificación firmada por Representante Legal y/o Revisor Fiscal en la que indique cuáles son sus protocolos de debida diligencia para la prevención del riesgo de LA/FT en la canalización u origen de los recursos o en el caso que aplique deberán certificar que cuenta con un sistema implementado de gestión de prevención de riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo”.

Cualquier enmendadura en la propuesta o en los documentos que la acompañan deberá ser confirmada o validada con la firma del proponente.

Corresponde a todo proponente efectuar los estudios y verificaciones que considere necesarios para la formulación de la propuesta, incluyendo sin limitarse, a los estudios técnicos, contables,

tributarios, entre otros; asumiendo todos los gastos, costos, impuestos y riesgos que ello implique, que no serán reembolsados en ningún caso y bajo ningún concepto.

La presentación de una propuesta implicará que el proponente realizó los estudios, análisis y valoraciones pertinentes para prepararla y, por lo mismo, no se reconocerá sobrecosto alguno derivado de deficiencias en ellos.

La fecha y hora de cierre no se modificará o aplazará, salvo que COLOMBIA PRODUCTIVA lo considere conveniente. La ampliación del plazo se dará a conocer mediante adenda que se publicará en la página web www.colombiaproductiva.com, www.fiducoldex.com.co antes de la fecha de cierre.

2.14. MODELO DE OPERACIÓN DE LA INVITACIÓN

El proceso de postulación y selección de la presente invitación se llevará a cabo de la siguiente manera:

- I. Los proponentes interesados en participar deberán presentar sus propuestas en el tiempo establecido en los presentes Términos de Referencia.
- II. Una vez recibidas las propuestas, se adelantará la apertura de sobres (correos electrónicos) en la cual COLOMBIA PRODUCTIVA consolidará el listado de las propuestas presentadas y se excluirán del proceso las propuestas presentadas extemporáneamente, realizando la respectiva devolución de la propuesta.
- III. COLOMBIA PRODUCTIVA procederá a verificar el cumplimiento de los requisitos y documentos jurídicos, financieros y técnicos que se hayan previsto como habilitantes en la presente invitación.
- IV. Las propuestas que hayan sido habilitadas por el cumplimiento de los requisitos jurídicos, financieros y técnicos previstos como habilitantes en estos Términos de Referencia, serán evaluadas mediante un Comité de Evaluación y Selección.
- V. Se adelantará el proceso de vinculación al Proponente que haya obtenido mayor puntaje en su propuesta.
- VI. Se publicarán en la página web www.colombiaproductiva.com y www.fiducoldex.com.co los resultados del proceso conforme al cronograma establecido para tal fin.

2.15. SOLICITUDES DE ACLARACIÓN O COMPLEMENTACIÓN Y SUBSANABILIDAD

De considerarlo necesario, COLOMBIA PRODUCTIVA podrá solicitar, determinando un plazo perentorio, aclaraciones a la propuesta, respecto de cualquiera de los requisitos habilitantes y demás documentación de esta. En ningún caso la aclaración podrá dar lugar a modificar el alcance inicial de la propuesta, mejorarla, ni acreditar requisitos o condiciones adquiridas con posterioridad al cierre del proceso de selección. Igualmente podrá solicitar aclaraciones en aspectos de la propuesta económica, pero únicamente para la corrección de errores de transcripción, numéricos, matemáticos o de forma, siempre que dicho ajuste no implique una mejora de su oferta. En caso de que el proponente no presente la aclaración o complementación en el plazo establecido, COLOMBIA PRODUCTIVA podrá descartar su propuesta.

Las solicitudes de aclaraciones o subsanabilidad que formule COLOMBIA PRODUCTIVA a los proponentes, se efectuarán a través de los correos electrónicos suministrados por el proponente en su propuesta, por lo que se recomienda anotar en forma clara y legible esta información.

Se consideran subsanables todos los documentos que sirvan para verificar el cumplimiento de criterios habilitantes. Los criterios calificables, es decir, a los cuales se les otorga puntaje, no son objeto de subsanación y no podrán ser acreditados con posterioridad a la presentación de la propuesta.

En ninguna circunstancia se podrá acreditar con posterioridad al cierre de la invitación un factor susceptible de calificación, ni se solicitará aclaración y/o subsanación respecto de propuestas parciales.

2.16. DECLARATORIA DE DESIERTA

La declaratoria de desierta de la presente invitación procederá en cualquiera de los siguientes eventos:

- a. Cuando no se presenten propuestas.
- b. Cuando ninguno de los proponentes cumpla los requisitos habilitantes.
- c. Cuando ninguno de los proponentes que han cumplido los requisitos habilitantes, presenten propuesta económica dentro de los parámetros de la invitación.
- d. Cuando ninguno de los proponentes que han cumplido los requisitos habilitantes, hayan presentado los documentos correspondientes a los criterios calificables.
- e. Cuando ninguno de los proponentes que han cumplido los requisitos habilitantes, haya obtenido el mínimo de calificación establecido en los presentes términos de invitación para ser adjudicatario.

- f. Cuando ninguno de los proponentes, estando habilitado y calificado, cumpla con el estudio satisfactorio de verificación SARLAFT o vinculación.
- g. Cuando las propuestas presentadas sean rechazadas conforme a lo indicado en estos Términos.
- h. Cuando las propuestas presentadas no resulten convenientes a los intereses de COLOMBIA PRODUCTIVA.

La declaratoria de desierta se comunicará a través de la página web www.fiducoldex.com.co y www.colombiaproductiva.com.co con lo cual se entenderán notificados todos los interesados en la presente Invitación.

2.17. RECHAZO DE PROPUESTAS

En los siguientes eventos las propuestas no se evaluarán y serán rechazadas:

- Cuando existan varias propuestas presentadas por el mismo proponente en el mismo proceso de selección. Solo se analizará y evaluará la última propuesta que haya sido radicada (orden cronológico), las demás serán rechazadas.
- Cuando la propuesta sea presentada de forma extemporánea
- Cuando COLOMBIA PRODUCTIVA corrobore que la información suministrada por el proponente en alguno de los documentos no es veraz.
- Cuando la propuesta presentada no incluya todos los bienes y/o servicios requeridos en los Términos de Referencia (propuesta parcial).
- Cuando la propuesta presentada no incluya la propuesta económica.
- Cuando el proponente haya tratado de intervenir, influenciar o informarse indebidamente dentro del presente proceso de contratación, o cuando se presente la propuesta por un medio diferente al previsto en este documento.
- Cuando el proponente, sus representantes legales o cualquiera de sus socios o los socios de éstos se encuentren reportados en alguna de las listas internacionales vinculantes para Colombia relacionado con el Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo.
- Cuando el proponente, sus representantes legales o cualquiera de sus socios se encuentren reportados en el Boletín de Responsables Fiscales.
- Cuando el proponente o alguno de los participantes (en caso de unión temporal o consorcio) se halle incurso en alguna de las causales de inhabilidades o incompatibilidades establecidas

- en la Ley o conflicto de intereses para contratar, establecidas en el Código de Buen Gobierno de FIDUCOLDEX.
- Cuando fueren descubiertos convenios previos entre los proponentes relacionados con el objeto de la presente Invitación. Se entienden como tales los convenios tendientes a colocar a otros proponentes en condiciones de inferioridad o a limitar o restringir los derechos y prerrogativas de COLOMBIA PRODUCTIVA. Igualmente, se encuentra dentro de esta causal la realización de prácticas restrictivas de la libre competencia
 - Cuando sea detectada cualquier causal de liquidación en el proponente.
 - Cuando el proponente, sus representantes legales o cualquiera de sus socios o accionistas se encuentren reportados en el Boletín de responsables Fiscales o tengan alguna sanción disciplinaria vigente con ocasión a una decisión en firme proferida por autoridad competente.
 - En los demás casos expresamente establecidos en esta Invitación.

NOTA UNO: En caso de que el proponente que obtenga el mayor puntaje en la evaluación o resulte seleccionado no presente los formatos FTGAD15 requeridos en el proceso de vinculación, completamente diligenciados y acompañados de los anexos establecidos, COLOMBIA PRODUCTIVA podrá rechazar la propuesta, quedando el proponente por fuera del proceso de selección.

NOTA DOS: COLOMBIA PRODUCTIVA se reserva el derecho de rechazar aquellas propuestas presentadas por proponentes que tengan controversias jurídicas pendientes por definir con el citado patrimonio autónomo o con Fiducolnex S.A. en posición propia o como vocera de otros fideicomisos.

No obstante, COLOMBIA PRODUCTIVA no está obligada a contratar con ninguno de los Proponentes que presenten propuestas en virtud de esta invitación.

CAPITULO 3 – VERIFICACIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS HABILITANTES

COLOMBIA PRODUCTIVA procederá a verificar el cumplimiento de los requisitos jurídicos, financieros y técnicos que se hayan previsto como habilitantes en estos Términos de Referencia. De requerirse, se solicitarán aclaraciones y/o subsanaciones en esta etapa.

Las propuestas que resulten HABILITADAS para la adjudicación serán comparadas objetivamente mediante la asignación de puntajes, de acuerdo con los factores de ponderación previstos en el numeral 4.1 de la presente invitación.

Si alguno de los documentos solicitados en la presente invitación consta en los archivos de COLOMBIA PRODUCTIVA debe indicarlo expresamente en su propuesta señalando todos los datos necesarios para ubicarlo. COLOMBIA PRODUCTIVA verificará que el documento que consta en archivos cumpla con los requisitos indicados en esta Invitación, y de no cumplirlos, se entenderá que el documento no fue aportado en la propuesta.

3.1 REQUISITOS HABILITANTES

3.1.1 REQUISITOS HABILITANTES DE CARÁCTER JURÍDICO

Capacidad Jurídica: La evaluación de la capacidad jurídica se llevará a cabo por parte de la Dirección Jurídica de FIDUCOLDEX S.A. y corresponde a las actividades tendientes a validar la capacidad jurídica del proponente y su representante legal para presentar la propuesta y celebrar el respectivo contrato en el evento que resulte adjudicado en el proceso de selección.

Para tal efecto la Dirección Jurídica de FIDUCOLDEX S.A. verificará contra el certificado de existencia y representación legal de los proponentes y demás documentos los siguientes aspectos:

- (i) Que el objeto social principal del proponente se relacione directamente con el objeto del contrato que se celebre como consecuencia de la adjudicación de la presente invitación.
- (ii) La fecha de constitución y la duración de la sociedad de acuerdo con lo exigido en los Términos de Referencia.
- (iii) Facultades del representante legal para presentar la propuesta y/o contraer obligaciones en nombre de la misma.

Los requisitos que se mencionan en este numeral son verificables y como tal se constituyen en un requisito habilitante, y por tanto obligatorio, para la participación en este proceso de contratación.

Quienes pueden ser proponentes: Podrán participar como proponentes los siguientes:

- (I)** Persona Jurídica nacional con mínimo tres (3) años de existencia y registro según certificado de existencia y representación expedido por la Cámara de Comercio o la entidad competente para certificar esta condición.

- (II) Persona jurídica extranjera con sucursal en Colombia. Podrán participar en esta invitación las sociedades extranjeras con sucursal en Colombia, con mínimo tres (3) años de existencia y registro a la fecha de presentación de la propuesta.⁵
- (III) Consorcios o uniones temporales. Se entenderá por propuesta conjunta, una propuesta presentada en Consorcio o Unión Temporal con un número plural de integrantes. En tal caso se tendrá como proponente, para todos los efectos, el grupo conformado por la pluralidad de personas y no las personas que lo conforman individualmente consideradas. En el evento de presentarse haciendo uso de alguna de estas figuras tendrán aplicación las siguientes reglas:
- Presentar copia del acuerdo consorcial o documento de la conformación de la unión temporal según el caso en el que expresamente se deberá designar a un representante de los miembros del consorcio o de la unión temporal para todos los efectos de la presentación de la propuesta de la eventual suscripción y ejecución del contrato (en el evento que se les adjudique la invitación).
 - No se acepta ninguna limitación de responsabilidad, por lo que la responsabilidad de los miembros será solidaria tanto para la presentación de la propuesta como para la eventual celebración y ejecución del contrato.
 - La garantía de seriedad de la oferta y demás garantías que se pidan para la eventual celebración del Contrato, deberán otorgarse por, y para cubrir a todos y cada uno de los integrantes de la unión temporal o consorcio (incluida la misma unión o consorcio), aportándose además el recibo de pago de la prima.
 - Cada uno de los miembros del Consorcio o de la Unión Temporal deberá tener capacidad jurídica plena, esto es, como si la presentase de manera independiente del consorciado o aliado, tanto para presentar la propuesta como para celebrar el contrato. En caso de existir limitaciones a las facultades de cualquiera de los representantes legales, deberá adjuntarse la respectiva autorización del órgano competente. La carta de presentación de

⁵ Las principales características de la sucursal son:

1. No goza de una personería jurídica distinta a la de la sociedad matriz (no tiene personería jurídica propia).
2. La sucursal y la sociedad matriz son la misma persona jurídica y, por lo tanto, la sucursal en ningún caso tiene capacidad legal superior o diferente a la de su oficina principal.
3. La sucursal es una prolongación de la matriz y forma parte de su mismo patrimonio y tiene como fin esencial realizar actividades propias del objeto social de la principal en donde esta última se beneficia o se perjudica por los actos realizados por la sucursal.

la propuesta deberá presentarse suscrita por el apoderado designado por cada uno de los miembros del consorcio o unión temporal.

- Las personas jurídicas, los Consorcios y Uniones Temporales deberán tener una duración mínima igual al plazo del contrato y tres (3) años más.
- La forma asociativa (consorcio o unión temporal) deberá estar constituida únicamente por personas jurídicas.
- La forma asociativa (consorcio o unión temporal) deberá estar constituida por las personas (persona jurídica nacional, persona jurídica extranjera con sucursal en Colombia), autorizadas como proponentes en los presentes Términos de Referencia.

Nota 1: Cada uno de los requisitos de experiencia y capacidad financiera podrá acreditarse en su totalidad por uno o por ambos miembros del consorcio o unión temporal.

Nota 2: El proponente favorecido debe estar en disponibilidad de iniciar y ejecutar el objeto del contrato de acuerdo con las condiciones acordadas por Fiducoldex S.A quien actúa como vocera y administradora de COLOMBIA PRODUCTIVA.

Nota 3: No podrán ser proponentes aquellas personas jurídicas que hayan contratado con COLOMBIA PRODUCTIVA o FIDUCOLDEX y cuyos contratos hayan sido terminados anticipadamente por incumplimiento contractual. Así mismo, tampoco podrán presentar ofertas quienes tengan controversias jurídicas pendientes por definir con dichas entidades.

3.1.1.1 Documentos requeridos para la verificación de requisitos habilitantes jurídicos:

a) Carta de presentación de la propuesta – Anexo No. 1

La propuesta deberá presentarse de acuerdo con el modelo de carta suministrado en esta Invitación (Anexo No. 1). Ésta deberá ser firmada en original o digital por el Representante Legal de la persona jurídica, o por el representante legal del Consorcio o Unión Temporal. La suscripción de la carta de presentación de la propuesta hará presumir la aceptación, legalidad y conocimiento de todos los documentos de la Invitación.

b) Certificación del pago de Parafiscales y Aportes al Sistema de Seguridad Social

El proponente, como persona jurídica nacional o sucursal de sociedad extranjera, deberá presentar una certificación, expedida por el Revisor Fiscal, de acuerdo con los requerimientos de la Ley, o cuando éste exista de acuerdo con los estatutos sociales, o por el Representante Legal cuando no se requiera Revisor Fiscal, donde se certifique el pago de los aportes de sus empleados a los sistemas de salud, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje.

Dicho documento debe certificar que, a la fecha de presentación de la propuesta, el proponente ha realizado el pago de los aportes correspondientes a la nómina de los últimos seis (6) meses, contados hacia atrás a partir de la citada fecha, en los cuales se haya causado la obligación de efectuar dichos pagos.

La información presentada se entiende suministrada bajo la gravedad del juramento respecto de su fidelidad y veracidad.

COLOMBIA PRODUCTIVA verificará únicamente la acreditación del respectivo pago a la fecha de presentación de la propuesta, sin perjuicio de los efectos generados ante las entidades recaudadoras por el no pago dentro de las fechas establecidas en las normas vigentes.

En caso de presentar acuerdo de pago con las entidades recaudadoras respecto de alguna de las obligaciones mencionadas, deberá manifestar que existe el acuerdo y que se encuentra al día en el cumplimiento de este.

Cuando se trate de consorcios o Uniones Temporales, cada uno de sus integrantes deberá aportar el certificado aquí exigido.

c) Certificado de Existencia y Representación Legal

Las personas jurídicas deberán comprobar su existencia y representación legal mediante certificado expedido por la Cámara de Comercio de su domicilio principal.

El certificado deberá cumplir los siguientes requisitos:

- a) Fecha de expedición no mayor a treinta (30) días anteriores a la fecha de cierre del plazo de la presente invitación.

- b) El objeto social principal de la sociedad deberá relacionarse directamente con el objeto del contrato que se celebre como consecuencia de la adjudicación de la presente invitación.
- c) Las facultades del representante legal para presentar la propuesta y/o contraer obligaciones en nombre de la misma.
- d) Si el representante legal de la sociedad tiene restricciones para presentar la propuesta o contraer obligaciones en nombre de la misma, de acuerdo con lo previsto en el Certificado de Existencia y Representación Legal, deberá adjuntarse el documento de autorización expresa del órgano competente, con fecha previa a la de la presentación de la propuesta respectiva.
- e) La duración de la sociedad, consorcio o unión temporal, contada a partir de la fecha de cierre del plazo de la presente Invitación, no será inferior al plazo establecido para el contrato y tres (3) años más.

El documento de conformación del Consorcio o Unión Temporal deberá contener los siguientes requisitos mínimos:

- Indicar que se trata de un Consorcio o Unión Temporal.
- Sus miembros deberán señalar la extensión (actividades y porcentaje) de su participación en la propuesta y en su ejecución, la cual no podrá ser modificada sin el consentimiento previo y escrito de COLOMBIA PRODUCTIVA. No obstante, independiente de la participación y de la modalidad de contrato que se adopte, para este proceso, no se aplicará la regulación de las Uniones Temporales contenida en la Ley 80 de 1993, por tanto, las personas que integren un Consorcio o Unión Temporal, a la luz de esta invitación abierta, serán solidariamente responsables en el cumplimiento de las obligaciones del eventual contrato que llegue a celebrarse.
- La designación de un representante único que deberá estar facultado para actuar en nombre y representación del Consorcio o Unión Temporal, quien será el contacto

permanente para los asuntos derivados del contrato que resulte del presente proceso de invitación. Igualmente deberá designar un suplente que lo reemplace en los casos de ausencia temporal o definitiva.

En ningún caso podrá haber cesión del Contrato entre quienes integren el Consorcio o Unión Temporal.

d) Copia del Registro Único Tributario (RUT)

Este certificado es expedido por la Dirección General de Impuestos Nacionales. En él ha de consignarse claramente el NIT del proponente y su inscripción en el Régimen Común y estar actualizado de conformidad con la normatividad vigente.

Cuando se trate de Consorcios o Uniones Temporales, cada uno de sus integrantes deberá aportar el documento aquí exigido, en caso de ser adjudicado el contrato deberá presentar el RUT del Consorcio o Unión Temporal a la suscripción del contrato.

e) Fotocopia legible del documento de identificación del representante legal del proponente:

La propuesta debe incluir la fotocopia de la cédula de ciudadanía o documento de identificación del Representante Legal del proponente, legible. Así mismo, tratándose de Consorcio o Unión Temporal, se debe anexar la fotocopia de la cédula de ciudadanía o documento de identificación del representante o apoderado debidamente facultado y de los representantes legales de las sociedades que conforman el Consorcio o la Unión Temporal. Si el consorcio está conformado por una persona natural, adicionalmente se debe adjuntar a la propuesta la fotocopia de la cédula de ciudadanía o documento de identificación de la persona natural, legible.

f) Certificación de no estar Incurso en causal de Disolución o Liquidación

El proponente deberá certificar a través del Representante Legal junto al Revisor Fiscal y/o Contador, que no se encuentra incurso en ninguna causal de disolución o liquidación conforme a la ley y/o los estatutos, al momento de presentar la propuesta, así como al cierre del proceso de selección. En caso de que algún proponente se encuentre incurso en causal de disolución y/o liquidación, COLOMBIA PRODUCTIVA no lo considerará hábil para contratar, teniendo en cuenta la restricción legal para ejercer el objeto.

g) Garantía de seriedad de la propuesta

Todo proponente deberá garantizar la seriedad de su propuesta, con la suscripción, en Formato para Particulares, de una póliza expedida por una Compañía Aseguradora debidamente aprobada y vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia, por un valor equivalente al veinte (20%) del valor presupuestado en esta invitación, esto es NOVENTA Y CUATRO MILLONES QUINIENTOS OCHENTA MIL PESOS (\$94.580.000) incluido IVA y con una vigencia igual a cuatro (4) meses, contados a partir de la fecha y hora de cierre de la Invitación. Con la propuesta se debe anexar la póliza y el recibo de pago de la prima correspondiente.

En caso de prórroga de la fecha para la selección del consultor, esta garantía deberá prorrogarse por parte del proponente a partir de la nueva fecha, cuando la vigencia anteriormente señalada, no sea suficiente para cubrir el periodo de selección del consultor.

El beneficiario será FIDUCOLDEX obrando como vocera de COLOMBIA PRODUCTIVA – con NIT 830.054.060–5, el afianzado será el proponente (en caso de Uniones Temporales o Consorcios deben figurar todos los miembros debidamente identificados).

La póliza deberá tomarse con el nombre o razón social del proponente que figura en el Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio, y no sólo con su sigla, a no ser que en el referido documento se exprese que la sociedad podrá denominarse de esa manera. La póliza deberá tomarse con el nombre o razón social del proponente que figura en el Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio, y no sólo con su sigla, a no ser que en el referido documento se exprese que la sociedad podrá denominarse de esa manera (en caso de Uniones Temporales o Consorcios deben figurar todos los miembros debidamente identificados).

En caso de que la garantía de seriedad de la propuesta sea expedida sin el lleno de los requerimientos de estos términos de referencia, este hecho será subsanable y el proponente deberá remitir las correcciones del caso en el término que le fije COLOMBIA PRODUCTIVA, lo cual será solicitado por escrito.

La póliza de seriedad correspondiente a las propuestas que no sean adjudicadas podrá ser devuelta a solicitud del interesado a más tardar dentro de los treinta (30) días calendario siguientes a la fecha de adjudicación del contrato producto de la presente invitación.

COLOMBIA PRODUCTIVA hará efectiva la garantía de Seriedad de la Oferta quedando el valor asegurado a su favor, hasta la concurrencia del porcentaje allí indicado y, por la totalidad del amparo de la garantía, en los siguientes casos:

- a) Cuando un proponente solicite el retiro de su propuesta después de la fecha de cierre del plazo de la presente invitación, salvo en los casos de inhabilidad o incompatibilidad sobreviniente.
- b) Cuando el proponente favorecido con la adjudicación no procediere a cumplir con los requisitos para el perfeccionamiento y ejecución del contrato dentro del término señalado para que se suscriba el respectivo contrato.
- c) Por incumplimiento del deber de reserva de la información establecida en este documento.

Sin embargo, es de tener en cuenta que la ejecución de la garantía de seriedad de la propuesta no constituye una tasación anticipada de perjuicios; por lo que COLOMBIA PRODUCTIVA podrá perseguir en cualquier momento el reconocimiento de los perjuicios no cubiertos por el valor de dicha garantía, mediante las acciones legales conducentes.

- h) Verificación en listas internacionales y bases nacionales de antecedentes

En esta etapa se realizará la revisión del proponente y sus vinculados en las listas internacionales vinculantes para Colombia, así como los antecedentes disciplinarios y judiciales de estos, de conformidad con la Circular Básica Jurídica expedida por la Superintendencia Financiera y el Manual SARLAFT de FIDUCOLDEX, vocera de COLOMBIA PRODUCTIVA.

3.2.2. REQUISITOS HABILITANTES DE CARÁCTER FINANCIERO

Los documentos que se mencionan en este numeral son verificables y como tales se constituyen en un requisito habilitante para la participación en el proceso de selección y podrán ser subsanables de acuerdo con lo establecido en el cronograma definido en esta invitación.

El proponente, o cada una de las personas jurídicas que conforman el consorcio o la unión temporal, deberán presentar los siguientes documentos.

En este punto la calificación es de CUMPLE o NO CUMPLE.

- Estados Financieros

Presentar Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados Integral con corte a 31 de diciembre del año 2020 comparativo con el año 2019, detallando el valor total Activo, Activo Corriente, total Pasivo y Pasivo Corriente, firmados por el Representante Legal, Contador y Revisor Fiscal -cuando legal o estatutariamente se haya establecido la figura de Revisoría Fiscal-.

Presentar Notas Comparativas a los Estados Financieros comparativos (mencionados en el párrafo anterior) con corte a 31 de diciembre del año 2020 comparativo con el año 2019, especificando que acoge la política contable de presentación de estados financieros atendiendo la Ley 1314 de 2009, sus decretos complementarios y reglamentos. Las notas comparativas a los estados financieros deben mantener uniformidad, relación y correspondencia con los estados financieros.

Los estados financieros deberán ser presentados en pesos colombianos (COP).

En el caso que la compañía se encuentre exenta del requisito normativo para la presentación de los estados financieros comparativos y sus respectivas notas comparativas de los años solicitados, es requisito referenciar explícita y específicamente tal exención en la norma por medio de una certificación firmada por el Representante Legal.

Cuando legal o estatutariamente se haya establecido la figura de Revisoría Fiscal, es requisito presentar dictamen del Revisor Fiscal a los estados financieros con corte a 31 de diciembre del año 2020 comparativo con el año 2019, firmados por el Revisor Fiscal designado en el Certificado de Existencia y Representación Legal.

Para los proponentes que sean un Consorcio o Unión Temporal cada integrante debe presentar los Estados Financieros (Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados Integral) de forma individual.

El Representante Legal y el Revisor Fiscal -si aplica-, que firmen los Estados Financieros y Dictamen – si aplica-, deben figurar como tales en el certificado de existencia y representación legal o documento equivalente, según el régimen jurídico aplicable al proponente, expedido por la Cámara de Comercio respectiva o la autoridad competente. Esto aplica para todos los proponentes incluyendo los Consorcios o Uniones Temporales.

En el caso que, al momento de la presentación de la propuesta, la Representación Legal y/o la Revisoría Fiscal -si aplica-, que firma los estados financieros y/o el Dictamen, sea diferente a la que

figura en el Certificado de Existencia y Representación Legal actualizado, se requiere adjuntar de manera adicional, el certificado o documento equivalente vigente a la fecha de firma de los Estados Financieros, que avale las firmas referenciadas.

En el evento que el proponente o uno de los integrantes del Consorcio o Unión Temporal, no cuente con vigencia de constitución mayor a un año, deberá aportar para la verificación, los Estados Financieros con corte al mes anterior a la fecha de cierre de propuestas, con las respectivas notas a los estados financieros y dictamen del Revisor Fiscal, -si aplica-.

Proponentes Extranjeros con sucursal en Colombia:

El proponente debe anexar el documento equivalente que permita validar Representante Legal y Revisor Fiscal de la casa matriz, facultado para firmar los estados financieros, de conformidad con la legislación aplicable en su país de origen. En caso de no contar con Revisor Fiscal debe presentar certificación firmada por el Representante Legal de la casa matriz que así lo avale.

En ambos casos, el representante legal o quien tenga la atribución legal, y el Revisor Fiscal -si aplica-, que registra en el Certificado de Existencia y Representación Legal o documento equivalente según el régimen jurídico aplicable, deben corresponder a quienes firman los estados financieros (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados Integral).

En el caso que, al momento de la presentación de la propuesta, la Representación Legal y/o la Revisoría Fiscal -si aplica- que firma los estados financieros, sea diferente al que figura en el Certificado de Existencia y Representación Legal o documento equivalente, se requiere adjuntar de manera adicional, el certificado o documento equivalente vigente a la fecha de firma de los Estados Financieros, que avale las firmas referenciadas.

Para los proponentes extranjeros cuyos estados financieros se encuentren en otras monedas, estos deberán ser expresados en pesos colombianos (COP).

- Tarjeta profesional

El proponente debe anexar copia legible de la tarjeta profesional del Contador Público y del Revisor Fiscal -cuando legal o estatutariamente se haya establecido la figura de Revisoría Fiscal, que firman y dictaminan los Estados Financieros.

Los proponentes extranjeros deberán allegar la información solicitada de conformidad con la legislación aplicable en su país de origen. En caso de no aplicar el requerimiento anterior conforme la normativa aplicable en su país de origen debe presentar certificación del Representante Legal de la casa matriz que así lo avale.

- Certificado de antecedentes de la Junta Central de Contadores

El proponente debe anexar copia del certificado de antecedentes de la Junta Central de Contadores tanto para el Contador Público y Revisor Fiscal, este último en caso de requerirse, que firman y dictaminan los Estados Financieros. Este documento deberá tener fecha de expedición no mayor a tres (3) meses, tomando como punto de referencia la fecha de cierre de recepción de propuestas.

Los proponentes extranjeros deberán allegar la información solicitada de conformidad con la legislación aplicable en su país de origen. En caso de no aplicar el requerimiento anterior conforme la normatividad aplicable en su país de origen debe presentar certificación del Representante Legal de la casa matriz que así lo avale.

- Certificación Bancaria

Se deberá presentar por lo menos una (1) certificación bancaria no mayor a tres (3) meses, tomando como punto de referencia la fecha de cierre de recepción de propuestas, en la que conste el tiempo de vinculación y estado activo de la cuenta.

En el caso que un proponente no cumpla con alguno de los requisitos de la información documental financiera habilitante de este numeral, no se procederá con la verificación de *los indicadores de requisitos habilitantes de carácter financiero*; para el caso de los Consorcios o Uniones Temporales, todos los integrantes deben cumplir con los requisitos de la información documental, de lo contrario no se procederá con la verificación de los indicadores del consorcio o la Unión Temporal.

Nota: Una vez verificado el cumplimiento de la información contenida en este numeral, en relación con los documentos financieros habilitantes, se procede a realizar la evaluación financiera de acuerdo con la sección *Verificación de indicadores Financieros (Habilitante)*.

- Verificación de Indicadores Financieros (Habilitante)

Se entenderá que queda habilitado el proponente que cumpla con los siguientes indicadores:

INDICADOR	PARÁMETROS DE CUMPLIMIENTO
<u>Índice de liquidez</u> $\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$	Mayor o igual a 1.0
<u>Indicador de endeudamiento</u> $\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$	Menor o Igual a 70%.
<u>Capital de Trabajo</u> $\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	Mayor o igual al 10% del presupuesto de la presente invitación.

- Verificación financiera de propuestas conjuntas

Para determinar la capacidad financiera de las Uniones Temporales o de los Consorcios se determinarán separadamente los indicadores financieros de los integrantes y los índices obtenidos se multiplicarán por el porcentaje de participación de cada uno de los integrantes de la Unión Temporal o Consorcio. Este resultado se sumará para consolidar el total de los índices de la Unión Temporal o Consorcio.

Nota: Se aclara que para el cálculo de los indicadores financieros se tomarán como referencia los estados financieros del año 2020

3.2.3. REQUISITOS DE CARÁCTER TÉCNICO HABILITANTE

3.2.3.1. EXPERIENCIA ESPECÍFICA DEL PROPONENTE

El proponente deberá acreditar como mínimo dos años de experiencia en el sector agrícola o agroindustrial, relacionada con la gestión comercial, el desarrollo de planes estratégicos

comerciales, mercadeo, análisis de nuevos mercados, valoración de productos, generación de encadenamientos comerciales o gestión en la fuerza de ventas.

Para acreditar la experiencia exigida, el Proponente deberá aportar una certificación por cada contrato, la cual deberá contener como mínimo la siguiente información:

Nombre completo y NIT de la entidad que certifica.

Descripción del objeto del contrato.

Valor del contrato.

Duración del contrato.

Firma y cargo del que certifica (nivel directivo).

La experiencia deberá presentarse adicionalmente en una tabla (Anexo 2 – Formato Información de la Propuesta) donde se especifique la siguiente información por cada uno de los contratos celebrados por el proponente:

- Nombre o razón social del contratante
- Objeto y descripción del servicio o contrato
- Fecha de inicio o suscripción del acta de inicio y/o plazo de ejecución del contrato (día, mes, año)
- Fecha de finalización del contrato (día, mes, año)
- Tiempo de ejecución de acuerdo con fechas de inicio y finalización, en días, meses y años.
- Valor del contrato
- Valor ejecutado del contrato
- Estado de cumplimiento del contrato (en ejecución, en proceso de liquidación, liquidado)

NOTA: No se entenderá como acreditación de experiencia la sola lista en la que se relacionen los contratos celebrados.

3.2.3.2. FORMACIÓN Y EXPERIENCIA MÍNIMA DEL EQUIPO DE TRABAJO

El Equipo de Trabajo deberá ser suficiente, idóneo y con la experiencia en procesos de fortalecimiento comercial en los que participe el proponente para cumplir con el objeto de la

presente convocatoria. El Proponente debe conformar su equipo de trabajo como mínimo con un (1) director de proyecto experto en fortalecimiento comercial y al menos seis (6) profesionales que se encargarán del acompañamiento, la coordinación, seguimiento y ejecución de actividades de la intervención. Además, deberá contar con personal de apoyo de ser requerido para la ejecución del proyecto. Los profesionales de apoyo suficientes y con la experiencia en el acompañamiento a las actividades de fortalecimiento comercial para atender a los beneficiarios en las zonas priorizadas. Cabe resaltar que el equipo ejecutor, especialmente los profesionales deberán acompañar las organizaciones beneficiarias tanto en el área urbana y rural de Bogotá, así como de los municipios de Cundinamarca de acuerdo con las necesidades para el desarrollo del proyecto. El equipo de trabajo deberá cumplir con las siguientes características:

PERFIL	MINIMOS
(1) Director de proyecto	<p>Formación y dedicación: Pregrado en cualquier área de conocimiento, con dedicación del 100% para el proyecto con posgrado relacionada en temas comerciales, mercadeo, o administración</p> <p>Experiencia: Experiencia liderando el desarrollo de proyectos con énfasis en el fortalecimiento de las capacidades de comercialización y/o de mercado para el sector de alimentos (agrícola, agropecuario y agroalimentario)</p> <p>Para acreditar la experiencia deberá aportar certificaciones que respalden una experiencia de mínimo dos años en la planeación y/o ejecución de proyectos y/o contratos relacionados con el fortalecimiento de las capacidades de comercialización y/o de mercado para el sector de alimentos (agrícola, agropecuario y agroalimentario)</p>
(6) Profesionales para el acompañamiento a las organizaciones campesinas	<p>Formación: Título Profesional en áreas administrativas, ingenierías, ciencias naturales, agronomía, veterinaria y/o afines.</p> <p>Experiencia: Experiencia en acompañamiento, asesoría y/o desarrollo de capacidades organizacionales y comerciales en el sector de</p>

	alimentos preferiblemente con organizaciones campesinas, y/o experiencia en comercialización de productos agropecuarios. Para acreditar la experiencia requerida deberá aportar certificaciones que respalden una experiencia de mínimo dos años en el acompañamiento y apoyo en la ejecución de proyectos y/o contratos relacionados con el fortalecimiento de las capacidades de comercialización y/o de mercado para el sector de alimentos (agrícola, agropecuario y agroalimentario)
--	---

Los perfiles señalados serán verificados a través de los siguientes documentos que deberán presentarse dentro de la propuesta:

- FORMACIÓN ACADÉMICA: copia del diploma y/o acta de grado legibles y documento de identidad.
- EXPERIENCIA: Cada certificación de contrato deberá contener como mínimo:
 - a. Nombre o razón social del contratante
 - b. Objeto y descripción del servicio o contrato
 - c. Tiempo de experiencia adquirida en la labor, podrá indicar el tiempo o las fechas de inicio y finalización
 - d. Firma, nombre y datos de contacto de quien emite la certificación.
 - e. Número de empresas atendidas (si aplica)

El proponente debe garantizar que con la estructuración del equipo de trabajo dispone de personas que tengan la experiencia requerida y formación relacionada con los sectores objeto de esta consultoría para la atención a las organizaciones campesinas seleccionadas.

Para la acreditación de pregrados de los integrantes del equipo de trabajo, se debe allegar tarjeta profesional si su profesión así lo exige para el ejercicio profesional o copia del título o acta de grado para los demás casos. Para los estudios de posgrado se debe allegar copia del diploma o acta de grado.

En el evento en que algún integrante del equipo de trabajo presente título obtenido en el exterior, para que sea tenido en cuenta, debe aportar el acto administrativo expedido por el Ministerio de Educación mediante el cual se convalidó dicho título.

La experiencia de cada uno de los miembros del equipo deberá relacionarse en la tabla contenida en el anexo 2 (Formato Información de la Propuesta) en la que deberá incluirse la siguiente información:

- Información personal (nombres, celular, correo electrónico), formación profesional (título, entidad educativa, fecha de grado), experiencia profesional (contratante, objeto del contrato, fecha de inicio, fecha de finalización, duración en meses)

NOTA: Se advierte a los interesados que no se entenderá como acreditación de experiencia la sola lista relacionando la experiencia específica, por lo cual deberán aportarse además de las certificaciones, copia de los respectivos títulos o actas de grado, tarjetas profesionales y/o certificaciones, de conformidad con lo expuesto precedentemente.

Para aquellos integrantes de los equipos de trabajo que hayan realizado proyectos en temáticas con la experiencia solicitada como empleados de una empresa, deberán adjuntar la respectiva certificación laboral en la cual se pueda verificar su participación en la implementación de dichos proyectos.

El Proponente deberá adjuntar las cartas de intención de cada uno de los integrantes del Equipo de Trabajo, mediante las cuales se manifieste el compromiso de trabajar en el objeto de la presente convocatoria, en caso de salir favorecidos con la adjudicación del contrato. En caso que alguno de los miembros del equipo de trabajo propuesto renuncie o no logre ser vinculado al proyecto al momento de legalizarse el contrato, el consultor seleccionado deberá presentar a la supervisión del contrato para su aprobación el reemplazo con un nuevo profesional con perfil igual o superior en formación y experiencia, que cumpla con los requisitos definidos en la convocatoria.

NOTA: Junto con la propuesta, el oferente deberá presentar los formatos: 1. INSCRIPCIÓN DE PROVEEDOR FTGAD15 (Anexo 3) completamente diligenciados para la revisión y validación por parte de COLOMBIA PRODUCTIVA. En caso de no presentarlos o remitirlos con información parcial, COLOMBIA PRODUCTIVA podrá rechazar la propuesta, quedando por fuera del proceso de selección.

CAPITULO 4 – EVALUACIÓN Y PONDERACIÓN DE PROPUESTAS HABILITADAS

Las propuestas que hayan sido declaradas habilitadas por el cumplimiento de los requisitos jurídicos, financieros y técnicos previstos como habilitantes en estos Términos de Referencia serán evaluadas de acuerdo con los siguientes criterios de evaluación.

4.1. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

A continuación, se relacionan los criterios de evaluación que se tendrán en cuenta para brindar el puntaje a cada propuesta presentada para cada uno de los grupos de interés:

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	MÁXIMO PUNTAJE
Experiencia del proponente	<p>El mayor puntaje se asignará al proponente que certifique la mayor cantidad de años de experiencia adicional a los dos años mínimos requeridos como habilitantes en el desarrollo de capacidades comerciales y organizacionales en el sector agro. Y que hayan sido ejecutados a partir del 1 de enero de 2011. En este caso se tomará el valor proporcional para cada proponente sobre la base del número máximo de años adicionales validados.</p> <p>Las demás propuestas obtendrán el puntaje de manera proporcional mediante una regla de tres.</p> <p>Este criterio se verificará a través de las certificaciones contractuales respectivas, las cuales deberán cumplir con los mismos requisitos de la experiencia habilitante señalados en el numeral 3.2.3.1. de la presente invitación.</p>	20
Equipo ejecutor	<p>Se asignarán calificaciones a:</p> <p>El proponente que presente el mayor número de profesionales para el acompañamiento a las organizaciones campesinas a contratar para la ejecución del proyecto, adicionales a los requeridos como habilitantes, se le otorgará el puntaje máximo de 30 puntos. Las demás propuestas obtendrán el puntaje de manera proporcional mediante una regla de tres.</p> <p>Este criterio se evaluará de acuerdo con la metodología presentada por el proponente en el Anexo 2.</p>	30
Aliados a estratégicos para el	<p>El mayor puntaje será asignado al proponente que presente la mayor cantidad de referencias (cartas o certificaciones) de aliados comerciales en las que se manifieste que conoce al</p>	20

relacionamiento comercial	proponente y su intención para vincularse al proyecto como aliado comercial. Lo anterior, en aras de incrementar la oportunidad comercial con los relacionamientos del proponente. Por ejemplo relacionamiento con grandes superficies, empresas ancla, operadores de compras públicas entre otros. Las demás propuestas obtendrán el puntaje de manera proporcional mediante una regla de tres.	
Beneficiarios	Se brindará el mayor puntaje al proponente que presente en su propuesta el mayor número de organizaciones campesinas a atender, adicionales a las mínimas requeridas. Las demás propuestas obtendrán el puntaje de manera proporcional mediante una regla de tres Este criterio se evaluará de acuerdo con la metodología presentada por el proponente en el Anexo 2.	30
TOTAL		100

Nota 1: La puntuación final para cada proponente se obtendrá sumando el resultado de la puntuación de los criterios descritos.

Nota 2: Los criterios de puntuación de las propuestas serán verificados con los soportes remitidos y la información incluida en el anexo.

Nota 3: COLOMBIA PRODUCTIVA realizará la evaluación de las propuestas a través de un comité y se seleccionará la que obtenga el mayor puntaje de acuerdo con los criterios evaluados, siempre que la misma convenga a los intereses para el cumplimiento del objeto de la convocatoria.

4.2. PROPUESTA ECONÓMICA

La propuesta económica deberá presentarse en la sección correspondiente del Anexo 2 (Formato Información de la Propuesta). En la oferta económica se deberá discriminar el IVA de los bienes y/o servicios ofertados y todos los impuestos a que haya lugar conforme a las normas tributarias vigentes, el cual deberá incluirse en el apartado correspondiente del anexo 2. Si el Proponente no discrimina el impuesto al valor agregado (IVA) u otro impuesto y el bien y/o servicio causa dicho

impuesto, COLOMBIA PRODUCTIVA lo considerará INCLUIDO en el valor total de la oferta y así lo acepta el Proponente. Cualquier aclaración podrá presentarse en un documento anexo.

El valor de las propuestas deberá presentarse en pesos colombianos y no podrá exceder bajo ninguna circunstancia, los NOVECIENTOS CUARENTA Y CINCO MILLONES OCHOCIENTOS MIL PESOS M/CTE (\$945.800.000)

Para efectos de los Proponentes extranjeros, estos deberán igualmente presentar la propuesta en pesos colombianos.

Para la presentación de la propuesta económica que realicen las firmas proponentes, deberán incluir la información correspondiente en el Anexo 2. Deberá indicarse el valor total por para cada una de las fases de intervención.

En ningún caso COLOMBIA PRODUCTIVA reembolsará o cubrirá gastos adicionales que superen el valor de la propuesta presentada.

Entiéndase por vinculación de las organizaciones campesinas, aquellas organizaciones objeto de intervención que se hayan presentado a la convocatoria y hubiesen sido seleccionadas por COLOMBIA PRODUCTIVA.

En caso de tener deserción de organizaciones campesinas a lo largo de la ejecución de las intervenciones, COLOMBIA PRODUCTIVA solo reconocerá al consultor el valor proporcional a la ejecución de la respectiva fase por organización, siempre que este respaldada por los soportes correspondientes a cada una de ellas. Cada caso deberá ser documentado para evaluación de la situación respectiva.

Todo error u omisión en la oferta económica, indebida interpretación del alcance del objeto de la presente invitación y condiciones previstas en estos Términos de Referencia, así como de las normas tributarias aplicables, será responsabilidad del Proponente y no se le permitirá ajustar sus precios.

4.3. CRITERIOS DE DESEMPATE

De presentarse empate en el puntaje de evaluación de dos o más proponentes, COLOMBIA

PRODUCTIVA utilizará como criterio de desempate, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 35 de la Ley 2069 de 2020:

1. Se preferirá la oferta de bienes o servicios nacionales frente a la oferta de bienes o servicio extranjeros.
2. Se preferirá la propuesta de la mujer cabeza de familia, mujeres víctimas de la violencia intrafamiliar o de la persona jurídica en la cual participe o participen mayoritariamente; o, la de un proponente plural constituido por mujeres cabeza de familia, mujeres víctimas de violencia intrafamiliar y/o personas jurídicas en las cuales participe o participen mayoritariamente.
3. Se preferirá la propuesta presentada por el oferente que acredite en las condiciones establecidas en la ley que por lo menos el diez por ciento (10%) de su nómina está en condición de discapacidad a la que se refiere la Ley 361 de 1997. Si la oferta es presentada por un proponente plural, el integrante del oferente que acredite que el diez por ciento (10%) de su nómina está en condición de discapacidad en los términos del presente numeral, debe tener una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25%) en el consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura y aportar mínimo el veinticinco por ciento (25%) de la experiencia acreditada en la oferta.
4. Se preferirá la propuesta presentada por el oferente que acredite la vinculación en mayor proporción de personas mayores que no sean beneficiarios de la pensión de vejez, familiar o de sobrevivencia y que hayan cumplido el requisito de edad de pensión establecido en la Ley.
5. Se preferirá la propuesta presentada por el oferente que acredite, en las condiciones establecidas en la ley, que por lo menos diez por ciento (10%) de su nómina pertenece a población indígena, negra, afrocolombiana, raizal, palanquera, Rrom o gitanas. Página 62 de 81
6. Se preferirá la propuesta de personas en proceso de reintegración o reincorporación o de la persona jurídica en la cual participe o participen mayoritariamente; o, la de un proponente plural constituido por personas en proceso de reincorporación, y/o personas jurídicas en las cuales participe o participen mayoritariamente.
7. Se preferirá la oferta presentada por un proponente plural siempre que: (a) esté conformado por al menos una madre cabeza de familia y/o una persona en proceso de reincorporación o reintegración, o una persona jurídica en la cual participe o participen mayoritariamente, y, que tenga una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25%) en el proponente plural; (b) la madre cabeza de familia, la persona en proceso de reincorporación o reintegración, o la persona jurídica aporte mínimo el veinticinco por ciento (25%) de la experiencia acreditada en la oferta; y (c) ni la madre cabeza de familia o persona en proceso de reincorporación o reintegración, ni la persona jurídica, ni sus accionistas, socios o representantes legales sean empleados, socios o accionistas de los miembros del proponente plural.
8. Se preferirá la oferta presentada por una Mipyme o cooperativas o asociaciones mutuales; o

un proponente plural constituido por Mipymes, cooperativas o asociaciones mutuales.

9. Se preferirá la oferta presentada por el proponente plural constituido por micro y/o pequeñas empresas, cooperativas o asociaciones mutuales.

10. Se preferirá al oferente que acredite de acuerdo con sus estados financieros o información contable con corte a 31 de diciembre del año anterior, por lo menos el veinticinco por ciento (25%) del total de pagos realizados a MIPYMES, cooperativas o asociaciones mutuales por concepto de proveeduría del oferente, realizados durante el año anterior; o, la oferta presentada por un proponente plural siempre que: (a) esté conformado por al menos una MIPYME, cooperativa o asociación mutua que tenga una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25%); (b) la MIPYME, cooperativa o asociación mutua aporte mínimo el veinticinco por ciento (25%) de la experiencia acreditada en la oferta; y (c) ni la MIPYME, cooperativa o asociación mutua ni sus accionistas, socios o representantes legales sean empleados, socios o accionistas de los miembros del proponente plural.

11. Se preferirá las empresas reconocidas y establecidas como Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo o Sociedad BIC, del segmento MIPYMES.

12. De mantenerse el empate, se realizará la selección por orden de presentación de las propuestas, esto es, de acuerdo con el número de radicación, siendo elegido el que primero lo haya hecho.

CAPITULO 5 PROCESO DE VINCULACIÓN Y ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO

5.1 VINCULACIÓN

Previo a la adjudicación del contrato, FIDUCOLDEX, como vocera del patrimonio autónomo COLOMBIA PRODUCTIVA procederá a realizar el proceso de vinculación iniciando con el proponente que habiendo cumplido con todos los requisitos habilitantes haya obtenido el mayor puntaje en el proceso de evaluación para así determinar si es procedente adjudicar el contrato. Para este proceso se requerirá al proponente seleccionado que, dentro del plazo que para el efecto sea indicado por COLOMBIA PRODUCTIVA, presente el formato de INSCRIPCIÓN DE PROVEEDOR FTGAD15 (Anexo No. 3), el cual deberá radicarse en el correo electrónico inscripcion.proveedores@fiducoldex.com.co, presentándose íntegramente diligenciados y acompañados de los documentos allí exigidos.

NOTA 1: POLÍTICAS DE VINCULACIÓN DE FUNDACIONES Y/O ORGANIZACIONES SIN ANIMO DE LUCRO. Para la vinculación de este tipo de terceros que sean clientes, contrapartes, proveedores o en los procesos de contratación derivada, adicional al proceso de solicitud de vinculación

deberán anexar una certificación firmada por Representante Legal y/o Revisor Fiscal en la que indique cuáles son sus protocolos de debida diligencia para la prevención del riesgo de LA/FT en la canalización u origen de los recursos o en el caso que aplique deberán certificar que cuenta con un sistema implementado de gestión de prevención de riesgo de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo.

Cualquier información adicional que el proponente considere necesario presentar, debe incluirla o adjuntarla a la propuesta que entregue de acuerdo con las fechas establecidas para el cierre de la invitación. Una vez radicada la Propuesta en la oficina de correspondencia y cerrada la invitación y entrega de propuestas, ésta no se podrá modificar, ni se podrá adjuntar ningún tipo de información adicional, a menos que lo haya requerido expresamente de oficio COLOMBIA PRODUCTIVA.

En caso de no ser presentados completamente diligenciados y acompañados los anexos allí establecidos COLOMBIA PRODUCTIVA podrá rechazar la oferta presentada, quedando por fuera del proceso de selección aquel que obtenga el primer (1er) lugar de acuerdo con la evaluación.

5.2 ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO

COLOMBIA PRODUCTIVA, previos los estudios correspondientes y el análisis comparativo de las propuestas, basado en los aspectos jurídicos, financieros, técnicos y económicos, adjudicará el contrato que se derive de esta invitación, al proponente que obtenga el mayor puntaje y cuya propuesta se ajuste a las necesidades de COLOMBIA PRODUCTIVA para cumplir el objeto de la presente invitación, de conformidad con lo señalado en los Términos de Referencia, siempre que haya superado con concepto favorable el proceso de vinculación establecido en el numeral anterior.

En caso de que aquel que haya obtenido el mayor puntaje por alguna circunstancia no tenga concepto favorable de vinculación se podrá adjudicar el contrato al proponente que haya obtenido el segundo lugar en la evaluación siempre que cumpla con todos los requisitos de carácter habilitante y así sucesivamente.

No obstante, COLOMBIA PRODUCTIVA se reserva el derecho de adjudicar o no la presente invitación o en su defecto, declararla desierta si no satisface la necesidad que le dio origen, sin que esto genere obligación de indemnización alguna a favor de los proponentes que participen en el proceso.

La presente invitación y los documentos que se produzcan en desarrollo de esta por COLOMBIA PRODUCTIVA, no implican la realización de una propuesta, ni le crea obligación de contratar con quienes presenten Propuesta.

La adjudicación del contrato será comunicada al proponente a través de la página web www.fiducoldex.com.co y www.colombiaproductiva.com.co Sin perjuicio de lo anterior, COLOMBIA PRODUCTIVA podrá abstenerse de suscribir el contrato, sin que tal hecho de lugar a indemnización alguna a favor del proponente seleccionado, quien, con la presentación de la propuesta, acepta las condiciones incluidas en los presentes Términos de Referencia.

Publicada la adjudicación en las páginas web antes mencionada, el proponente favorecido deberá suscribir y perfeccionar el contrato en la fecha que le sea requerido por COLOMBIA PRODUCTIVA.

COLOMBIA PRODUCTIVA se reserva la facultad de suscribir el contrato que ha sido adjudicado

5.3 INCUMPLIMIENTO EN EL PERFECCIONAMIENTO Y/O SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO

Si el adjudicatario no suscribe el contrato dentro del término requerido, COLOMBIA PRODUCTIVA podrá adjudicar el contrato al proponente que obtuvo el segundo lugar en calificación, siempre y cuando su propuesta sea igualmente favorable.

PARÁGRAFO PRIMERO: El adjudicatario deberá suscribir el contrato dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la adjudicación de los presentes términos de invitación, y contará con dos (2) días hábiles para la revisión de la información consignada en la minuta contentiva del contrato. En el evento, que el adjudicatario no se pronuncie dentro del referido término, se remitirá el contrato para su suscripción, todo lo cual no podrá superar el término señalado para el efecto.

PARÁGRAFO SEGUNDO: Una vez suscrito el respectivo contrato, el CONTRATISTA SELECCIONADO, deberá constituir las pólizas que garantizan la ejecución de este, dentro de los cuatro (4) días hábiles siguientes a la firma del acuerdo de voluntades.

En el evento que no se cumpla lo señalado en los dos párrafos anteriores, se configurará incumplimiento, y COLOMBIA PRODUCTIVA podrá hacer uso de la garantía de seriedad de la oferta.

5.4 EXIMENTES DE RESPONSABILIDAD

Cuando los proponentes no cumplan con los requisitos para contratar o no reúnan las condiciones exigidas, es entendido que no adquieren ningún derecho y COLOMBIA PRODUCTIVA no asume ninguna responsabilidad.

COLOMBIA PRODUCTIVA se reserva el derecho de dar por terminado el presente proceso de selección en cualquier momento y por cualquier causa, incluso antes de la suscripción del respectivo contrato, sin necesidad de dar explicación alguna a los participantes y sin indemnizar ningún tipo de perjuicio o asumir costo alguno que con tal cierre o rechazo se pudiera generar a alguno de los proponentes que participaron en el proceso de selección.

CAPÍTULO 6. CONDICIONES DE CELEBRACIÓN DEL CONTRATO

El presente apartado contiene las condiciones y obligaciones de carácter general del contrato que llegue a suscribirse con COLOMBIA PRODUCTIVA una vez el proponente haya sido adjudicado. En todo caso, COLOMBIA PRODUCTIVA se reserva el derecho de incluir otras regulaciones al contrato o modificar las aquí indicadas. Con la presentación de la propuesta, el proponente manifiesta que conoce y acepta las condiciones generales aquí señaladas.

6.1. OBJETO DEL CONTRATO

Contratar el servicio de consultoría con el fin de realizar un proceso de fortalecimiento de organizaciones campesinas y brindar acompañamiento a través de circuitos de comercialización inclusivos y redes de oferta, a organizaciones campesinas del sector de alimentos de Bogotá y Cundinamarca, para la generación de encadenamientos comerciales.

6.2 ALCANCE DEL OBJETO

Prestar servicios de consultoría en el desarrollo de competencias comerciales y logísticas a organizaciones campesinas beneficiarias localizadas en la ciudad de Bogotá y/o Cundinamarca, mediante un proceso de intervención que comprende las siguientes fases: 1) Diagnóstico de capacidades organizacionales y productivas, 2) Fortalecimiento de las capacidades comerciales y 3) Gestión de encadenamientos comerciales efectivos.

El alcance del objeto del contrato a celebrar corresponde a la ejecución de las actividades definidas en el numeral 2.3.2.2. de estos Términos de Referencia y las presentadas por el Proponente seleccionado en su propuesta.

El CONTRATISTA seleccionado llevará a cabo las tres fases que se indican a continuación para el respectivo grupo:

Fase 1. Diagnóstico de capacidades organizacionales y productivas:

- **Caracterización:** Partiendo del listado de organizaciones campesinas priorizadas por COLOMBIA PRODUCTIVA se realiza la caracterización de mínimo 40 organizaciones ubicadas en el área de Bogotá y municipios del departamento de Cundinamarca para conocer las condiciones de oferta de sus productos. Para este primer eje es necesario conocer de cada organización cuáles son las capacidades actuales asociadas a la producción y su estructura organizacional entorno a sus actividades económicas. Para la caracterización será necesario desarrollar visitas presenciales para conocer los centros de acopio, espacios de agregación de volumen o lugar principal donde las organizaciones desarrollan sus labores productivas. En caso de encontrarse limitaciones para llevar a cabo las visitas presenciales atribuibles a fuerza mayor, se procederá de conformidad con lo establecido en la disposición 2.7 parágrafo 7 de esta invitación.

Adicionalmente, en la etapa de caracterización se recolectará información asociada a la estructura organizacional conociendo los niveles de responsabilidad y decisión que conforman la organización, número de asociados, empleados, niveles jerárquicos, áreas o dependencias. En la caracterización operacional será necesario conocer las líneas de productos, los sistemas de producción, volumen producido, frecuencia, capacidad de entrega y concentraciones de acopio. Anexo a dicho diagnóstico se espera conocer las capacidades operativas y logísticas con las cuales las asociaciones actualmente desarrollan sus procesos comerciales.

Esta información permitirá identificar cuáles son las principales brechas que se deben priorizar para fortalecer los esquemas comerciales y así generar planes de trabajo que logren realizar los respectivos cierres de las no conformidades. El formato del diagnóstico que empleará el consultor seleccionado será propuesto previamente a COLOMBIA PRODUCTIVA para su aprobación. Este formato deberá contener como mínimo la siguiente información: condiciones de oferta incluyendo el detalle de los productos (especies y/o variedades, certificaciones), estado de desarrollo de cultivos cuando aplique, nivel de transformación alcanzado, capacidades actuales asociadas a la producción (área total de producción, volumen estimado, épocas de cosecha, precio de los productos por la unidad métrica que corresponda, capacidad de entrega propia de productos, implementos con los que cuenta para el desarrollo de las actividades productivas y de transformación y los que requiere en caso de no tenerlos).

De manera complementaria, para gestionar beneficios para las organizaciones campesinas seleccionadas, es requerido que el consultor realice y/o acompañe la inscripción a Compra Lo Nuestro⁶, red social empresarial que lidera Colombia Productiva. Será tarea del consultor desarrollar la labor de vinculación de las organizaciones a esta plataforma. Cabe resaltar que el registro es gratuito y se desarrolla en 5 pasos como se indica en el anexo N°4 Compra lo Nuestro paso a paso.

Finalmente, de acuerdo con la caracterización, será necesario diligenciar el formato SUM (Anexo 5) para la organización con la información del representante legal. Posteriormente al efectuarse los encadenamientos comerciales dicho formato deberá ser diligenciado por cada uno de los productores que participen en la agregación del producto para generar la venta. En dicho anexo se relaciona la información asociada a datos personales, ubicación geográfica, nivel educativo, caracterización poblacional, información del emprendimiento, actividad económica e información de control de la encuesta. Cabe resaltar que adicional a este formato se deberá diligenciar el formato de autorización de uso de datos personales, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 1581 de 2012.

- Identificación de potenciales agentes comerciales: se deberá estructurar un directorio de actores de la demanda con potencial para vincularse como aliados para la concreción de encadenamientos comerciales preferiblemente de la industria alimentaria, comercializadoras, empresas exportadoras, restaurantes, supermercados, hoteles, casinos, plazas de mercado, tiendas de barrio, plataformas de E-commerce, entre otros. Este directorio debe contener los elementos descritos en los productos de la Fase 1 numeral V. Posterior a la identificación de los actores de la demanda se desarrollará una caracterización de las condiciones y los requisitos de quienes demandan los productos. A los actores de la demanda identificados se les aplicará una encuesta virtual de caracterización de la demanda que será definida conjuntamente con COLOMBIA PRODUCTIVA. De vincularse nuevos agentes de la demanda la información será incluida en el directorio de actores de la demanda y reportada a COLOMBIA PRODUCTIVA de manera mensual es decir los primeros cinco (5) días hábiles de cada mes.

Se deberá realizar una caracterización de actores de la demanda de acuerdo con la posición geográfica de las organizaciones campesinas (compradores rurales locales como tiendas,

⁶<https://compralonuestro.co>, la red social y directorio empresarial que conecta proveedores y compradores para facilitar el comercio y los encadenamientos, y acelera la transformación digital de las empresas. Esta plataforma es liderada por Colombia Productiva en asociación con el BID y Connect Americas y ofrece a las empresas vinculadas beneficios como código de barras, sellos, acceso a herramientas digitales, capacitaciones, ruedas de negocio, entre otros.

fruver, restaurantes, perímetros urbanos y agentes comerciales con cobertura nacional). Lo anterior teniendo en cuenta la importancia de lograr en la fase 3 los encadenamientos de las organizaciones campesinas de acuerdo con su nivel de desarrollo y capacidad productiva, esto permitirá definir las oportunidades para la comercialización de los productos por parte de las organizaciones.

Productos Fase 1:

I. Una (1) base de datos en medio digital con la información general, la descripción de la oferta y con las coordenadas de la georreferenciación de cada organización campesina objeto de intervención del proyecto. Esta base de datos deberá identificar como mínimo los siguientes elementos: Nit de la organización, Nombre o razón social de la organización, antigüedad, coordenadas de georreferenciación, tamaño de la organización, número de empleados, número de asociados, datos de contacto del representante legal y de la persona de contacto delegado para el proyecto (nombres y apellidos, correo electrónico, teléfonos o número de celular, dirección de la sede física de oficinas y/o del punto de encuentro de la organización, identificación de productores vinculados a la organización (nombre, teléfono, dirección, vereda, municipio, departamento, productos, área de producción, tipo de tenencia de la tierra, volumen estimado de producción anual, características del producto cosechado, tipo de procesamiento, medio de comercialización empleado y demás información que sea considerada relevante en la caracterización).

II. Un (1) documento técnico con los resultados de los diagnósticos presenciales realizados, por cada una de las organizaciones campesinas acompañadas, incluyendo las condiciones de oferta de sus productos incluyendo el detalle de los productos, estado de desarrollo de cultivos, nivel de transformación alcanzado, sus capacidades actuales asociadas a la producción (área total de producción, volumen estimado, épocas de cosecha, precio de los productos por la unidad métrica que corresponda, capacidad de entrega propia de productos, implementos necesarios y con los que cuenta para el desarrollo de las actividades productivas y de transformación) y la estructura organizacional indicando el organigrama, productores que hacen parte de las instancias de toma de decisiones y su rol dentro de la organización, mecanismos para toma de decisiones, y un documento agregado que permita identificar el estado inicial de las organizaciones intervenidas con la información resultado de la caracterización.

III. Un (1) mapa de ubicación o posicionamiento de las organizaciones campesinas. El mapa debe permitir ubicar por medio de las coordenadas la localización de cada organización. Este será

el insumo empleado para la definición de acciones logísticas que permitan generar eficiencias en los procesos de comercialización.

IV. Un (1) documento con la relación de la inscripción de las organizaciones campesinas en la plataforma de Compra lo Nuestro. El documento debe contener la información de registro realizado en la plataforma indicando fecha de registro, responsable del registro y descripción corta de la información consignada por cada organización.

V. Un (1) directorio de actores de la demanda con potencial para vincularse como aliados para la concreción de encadenamientos comerciales que incluya la información respecto a la caracterización de la demanda. Este directorio deberá contener la información específica respecto a la demanda de productos por parte de actores identificados de la industria alimentaria, comercializadoras, empresas exportadoras, restaurantes, supermercados, hoteles, casinos, plazas de mercado, tiendas de barrio, plataformas de E-commerce, entre otros. Para la caracterización de la demanda de los actores identificados se deberá incluir: Nit o razón social del agente comercial, datos de contacto (nombres y apellidos del contacto, cargo, correo electrónico, teléfono) tipos de producto que solicita para la compra, volúmenes, precios estimados de compra, formas de pago y plazos, así como los requisitos generales requeridos (autorizaciones sanitarias, certificaciones, empaques, entre otros). Adicionalmente deberá reportar la información requerida en el instrumento digital de caracterización de la demanda definido por la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico y Colombia Productiva. Dicha información será tabulada y reportada periódicamente mediante informes mensuales y en el informe final incluyendo un capítulo que contenga el análisis de la oferta y las necesidades de la demanda gestionada.

Se deberá entregar un avance con la información recolectada para al menos el 25% de las organizaciones campesinas a intervenir al mes (1) de inicio de actividades y el restante 75% al finalizar la fase 1. La entrega de los productos se deberá realizar por medio electrónico e impresa al supervisor del contrato designado por COLOMBIA PRODUCTIVA.

La duración estimada Fase 1: Es de dos meses (2), contados a partir del inicio del contrato.

Fase 2. Fortalecimiento de las capacidades comerciales:

Esta fase comprende las actividades necesarias para lograr identificar por parte del oferente y del demandante las características, requisitos y necesidades para alcanzar los encadenamientos comerciales efectivos. Comprender la estructura desde la perspectiva de quien será el agente comercial de compra (demandante) y quien es el agente comercial que provee (la organización oferente) permitirá definir estrategias eficaces para generar encadenamientos comerciales

efectivos y sostenibles teniendo en cuenta que una de las brechas identificadas para el cierre de los negocios se centra en conocer y atender los requerimientos para la compra, a partir de las características de los productos que ofrecen las organizaciones campesinas. Desde esta fase se espera que el consultor identifique la generación de relaciones comerciales previstas de acuerdo con la caracterización desarrollada para la oferta y la demanda para así asignar las acciones a ser trabajadas para el cierre de brechas. Cabe resaltar que de acuerdo con dicha identificación se deberán analizar las oportunidades a corto, mediano y largo plazo, priorizando aquellas actividades en el plan de cierre de brechas para los encadenamientos que puedan gestionarse rápidamente.

En este sentido para abordar fase, se relacionan las siguientes actividades que serán desarrolladas sobre mínimo 35 organizaciones seleccionadas para tal fin⁷:

a) Formulación de plan de cierre de brechas y oportunidades comerciales

El consultor deberá realizar con cada una de las organizaciones campesinas beneficiarias un plan de cierre de brechas a partir de la caracterización de la oferta y de la demanda, de acuerdo con los instrumentos utilizados previamente. Estos planes deberán ser entregados una vez finalizada la etapa de caracterización de oferta y demanda y dentro de los plazos establecidos para ejecución de la fase 2.

Una vez elaborados los planes de cierre de brechas serán presentados a Colombia Productiva para su revisión, aprobación o solicitud de ajuste y trámite respectivo. Este módulo comprende las actividades necesarias para lograr identificar por parte del oferente y del demandante las características, requisitos y necesidades para lograr los encadenamientos comerciales efectivos. Este plan se constituirá en un instrumento de planeación para las organizaciones en el mediano y largo plazo con el que a partir de la intervención inicial durante la ejecución del proyecto se desarrollen capacidades de gestión organizacional y comercial propia buscando con ello la sostenibilidad y el crecimiento progresivo. El plan de cierre de brechas deberá contener como mínimo:

- Visión del negocio.
- Análisis de oportunidades de relacionamiento comercial y condiciones de la demanda para generar el encadenamiento comercial.

⁷ Aunque el proceso de caracterización está previsto para 40 organizaciones, se espera que como mínimo durante todo el proyecto se logre la atención a 35 organizaciones.

- Descripción y características de los productos y servicios de la organización identificando opciones de valor agregado y la potencialidad de estos para la conexión a mercados.
- Actividades planteadas para realizar las mejoras correspondientes para el cierre de brechas identificando responsables por cada actividad.
- Identificación de elementos necesarios para fortalecer las capacidades comerciales y/o logísticas.
- Análisis de circuitos logísticos para entrega en principales zonas o núcleos comerciales de acuerdo con la caracterización de la demanda.

Después de conocer las condiciones requeridas por la demanda frente a la oferta existente, se realizará el acompañamiento a cada una de las organizaciones de productores donde se buscará enfocar su visión de negocio para lograr el encadenamiento comercial requerido. El consultor iniciará la implementación de la fase inicial del plan, de acuerdo con el resultado del diagnóstico y la evaluación de las características propias de cada organización. El plan incluirá de acuerdo con la propuesta metodológica que presente el consultor, entre otros las capacitaciones y la definición de acciones de mejora que deberán implementarse por parte del beneficiario con el apoyo del consultor, las cuales deberán adoptar los beneficiarios. Para la elaboración del plan, el consultor realizará inicialmente dos (2) visitas a cada organización y socializará el plan con los responsables designados por este.

Posteriormente de acuerdo con la metodología propuesta, el resultado del diagnóstico y las metas definidas para cada beneficiario, el consultor realizará las visitas presenciales y acompañamiento virtual requerido.

Adicionalmente para facilitar la inserción de las organizaciones en los mercados, se requiere identificar las necesidades entorno a un paquete de herramientas comerciales por organización (logo, slogan, portafolio de productos, perfiles en redes, blogs, páginas web o cualquier otra estrategia) con el propósito de conocer que se requiere para mejorar la presentación de los productos y la participación en ferias o ruedas de negocios. Aunado a esto se identificarán en el plan las acciones o elementos que permitirán mejorar las capacidades operativas y logísticas para la comercialización y/o distribución de cada una de las organizaciones campesinas intervenidas de acuerdo con la identificación de los posibles encadenamientos comerciales.

b) Capacidades empresariales y organizacionales:

Como parte del plan de cierre de brechas, el consultor desarrollará cuatro talleres para la formación grupal de manera presencial o virtual- de acuerdo con la evolución de la pandemia de Covid-19 y condiciones de seguridad - con las organizaciones beneficiarias, a fin de generar capacidades organizacionales y comerciales que conlleven a su sostenibilidad y al desarrollo efectivo de encadenamientos comerciales. Dichos procesos de formación tendrán una duración de 10 horas por organización. En esta actividad se deberán desarrollar como mínimo los siguientes temas:

Tabla 1. Temáticas para el desarrollo de capacidades de las organizaciones

COMPONENTE	TEMÁTICA/TALLER	INTENSIDAD HORARIA MÍNIMA (Horas)
Organizacional	Planeación estratégica y asociatividad	2,5
	Gestión administrativa y financiera	2,5
Comercial	Ética empresarial y técnicas de negociación	2,5
	Las 5 P del mercado y definición del mercado objetivo	2,5

Dichos talleres deberán ser impartidos por los profesionales del equipo ejecutor que cuenten con la experiencia e idoneidad necesaria para su desarrollo. La metodología para el desarrollo de estos talleres deberá comprender la utilización de materiales visuales (carteleros, proyectores, videobeam, entre otros)..

El consultor deberá realizar las invitaciones a las organizaciones campesinas para que participen en cada una de las sesiones previstas de talleres, deberá asegurar la disponibilidad de los espacios físicos y/o virtuales para el desarrollo de los talleres, diligenciar los listados de asistencia, hacer el registro fotográfico y contar los materiales visuales mencionados que requiera para su desarrollo.

c) Diseño de paquetes de herramientas comerciales para las Organizaciones Campesinas

De acuerdo con la identificación realizada en la formulación del plan de cierre de brechas, el consultor desarrollará el diseño y producción de material promocional (paquete de herramientas comerciales) que incluya imagen empresarial y/o de producto de las organizaciones campesinas acompañadas, que contribuya al posicionamiento de la organización y la gestión de nuevos mercados de acuerdo con sus necesidades específicas. Para esto el consultor deberá entregar por cada organización un paquete de herramientas comerciales que incluya de acuerdo con sus necesidades entre otros lo siguiente: logo, slogan, portafolio de productos, pendón, perfiles en redes, blogs, página web, que sean requeridos

para fortalecer la estrategia comercial. Cada paquete de herramientas comerciales será desarrollado de acuerdo con los resultados de las necesidades identificadas por cada una de las organizaciones en la fase de caracterización. Se estima un presupuesto aproximado de \$4.000.000 por organización para el desarrollo de su paquete de herramientas comerciales.

d) Diseño e implementación de estrategias comunicativas y promocionales para la generación de encadenamientos comerciales

Como una estrategia de reconocimiento a las empresas que se consoliden como aliadas comerciales de las organizaciones beneficiarias del proyecto, el consultor deberá proponer y desarrollar una distinción (marca o sello) que permita identificar y generar un reconocimiento a los aliados comerciales como compradoras de los productos generados por las organizaciones que están en el proyecto. Para el desarrollo de dicha distinción, el consultor deberá coordinar con COLOMBIA PRODUCTIVA la creación de un nuevo sello o marca para los actores de la demanda a partir de la experiencia del programa con su plataforma Compra Lo Nuestro. Las gestiones respectivas frente a permisos, propiedad intelectual y/o registros serán responsabilidad del consultor quien deberá ceder sus derechos frente a los mismos de acuerdo con las condiciones establecidas en los presentes términos de referencia.

Luego de la aprobación del sello o marca por parte de COLOMBIA PRODUCTIVA, se promoverá el uso del mismo en las empresas que se vincularán como aliadas comerciales mediante la compra de productos a las organizaciones acompañadas. El consultor realizará la entrega de un certificado que acreditará a las empresas como parte de la estrategia y mediante el cual podrán hacer uso del sello o marca en sus piezas promocionales, plataformas, branding y demás medios que consideren además del correspondiente manual donde se indiquen las correctas combinaciones de color, tamaño, uso y manifiestos que deben tenerse en cuenta para utilizar el distintivo. Los derechos de propiedad intelectual por diseño de la marca o sello generado, serán cedidos a COLOMBIA PRODUCTIVA y la Secretaria de Desarrollo Económico para el uso por parte de los beneficiarios o aliados del proyecto o quienes las dos entidades consideren pueden hacer uso del distintivo.

En el contexto de lo anterior, se entiende que, toda patente, especificación, dibujo, bosquejo, modelo muestras, herramientas, datos, documentación que se desarrollen en el transcurso del programa son de propiedad de Colombia Productiva, incluyendo la titularidad correspondiente a los derechos de autor, de todo material susceptible de tales derechos.

e) Implementación de acciones para el mejoramiento de las capacidades logísticas para la comercialización y/o distribución de sus productos:

De acuerdo con la identificación proveída en la formulación del plan de cierre de brechas y como parte de la estrategia de desarrollo de capacidades comerciales y logísticas, el consultor deberá contar con un operador logístico de transporte de alimentos durante la fase de apoyo a las actividades logísticas y hasta el final del contrato, para que apoye y acompañe las actividades de traslado y distribución de productos hacia los lugares de destino acordados con los aliados comerciales, adicionalmente, se apoyará la operatividad de las redes mediante la generación de acciones de promoción y preventa, el apoyo para la consolidación de pedidos y el desarrollo de las actividades logísticas como el acopio, alistamiento y distribución, desarrollando un proceso de transferencia de estas capacidades para garantizar la autosostenibilidad de los procesos y las redes generadas a través de estos. La logística de dichos productos deberá responder a un encadenamiento comercial efectivo⁸ y el presupuesto asignado por cada organización es de hasta ocho millones de pesos (\$8.000.000). Para el desarrollo de este componente se deberá tener en consideración: la caracterización del producto por organización (volumen, frecuencia, localización sitios de acopio, distancia a sitios de entrega, condiciones requeridas para el traslado – ej. refrigeración, cajas, estibas, etc.).

Productos Fase 2:

- i. Un informe general con los relacionamientos comerciales propuestos de acuerdo con los resultados de la caracterización de la oferta y la demanda por cada organización campesina. Este informe deberá identificar los actores de la demanda que pueden ser vinculados a cada organización para lograr encadenamientos comerciales efectivos, indicando las acciones requeridas tanto por la organización como por el consultor para su logro. Este informe deberá comprender un análisis agregado posible de productos, requisitos, frecuencias, volúmenes, precios promedio de adquisición y lugares de entrega de acuerdo a la caracterización con los posibles núcleos de compra, un capítulo de brechas comunes de la caracterización de la oferta incluyendo el análisis de las capacidades logísticas, de distribución y entrega, precios ofertados y finalmente el capítulo de los negocios a corto, mediano y largo plazo que se deberán priorizar para los futuros relacionamientos comerciales.

⁸ se entiende como la venta agregada en más de una ocasión de los productos ofertados por una organización.

- ii. Mínimo treinta y cinco (35) planes de cierre de brechas para las organizaciones intervenidas el cual debe incluir la visión del negocio, el análisis de oportunidades de relacionamiento comercial y condiciones de la demanda para generar el encadenamiento comercial, descripción y características de los productos y servicios de la organización identificando opciones de valor agregado y la potencialidad de estos para la conexión a mercados, las actividades planteadas para realizar las mejoras correspondientes para el cierre de brechas y el análisis de circuitos logísticos para entrega en principales zonas o núcleos comerciales de acuerdo con la caracterización de la demanda.

Estos planes de cierres de brechas deberán priorizar las acciones que requieran de gestión propia de la organización y con el acompañamiento de la asesoría técnica y la inversión de ser requerida para posibles proyectos de futuros financiamientos. Adicionalmente estos planes recopilarán los implementos que serán básicos y necesarios para el desarrollo de las capacidades operativas y logísticas como pueden ser canastillas, neveras, almacenadores, cuchillos, selladoras, etc) que serán relacionados por organización en el anexo 6. Formato plan de inversión.

- iii. Un documento con la descripción del acompañamiento realizado durante esta fase a cada organización incluyendo la identificación de necesidades de herramientas comerciales tales como logo, slogan, portafolio de productos, pendón, perfiles en redes, blogs, página web, entre otros y las acciones adelantadas para mejorar las capacidades operativas y logísticas de acuerdo con los relacionamientos comerciales priorizados.
- iv. Soportes del proceso de acompañamiento realizado para el cierre de brechas necesarias para el desarrollo de capacidades organizacionales y de comercialización para las organizaciones campesinas tales como actas de reunión, fotografías, registro de visitas, listas de asistencia entre otros.
- v. Soportes del proceso de capacitación sobre las capacidades organizacionales y de comercialización para las organizaciones campesinas, el cual incluya las actividades realizadas, temáticas desarrolladas, anexando las presentaciones o insumos utilizados y los listados de asistencia de los participantes, fotografías, grabaciones, memorias, etc.
- vi. Acta de entrega del certificado que acredita a las empresas que participan como agentes comerciales como parte de la estrategia, mediante el cual podrán hacer uso del sello en sus piezas promocionales, plataformas, branding y demás medios que consideren.

Adicionalmente será entregado el manual de marca para el correcto uso de la marca o sello.

- vii. Carpeta digital con las piezas diseñadas para cada una de las organizaciones acompañadas (logo, slogan, portafolio de productos, pendón, perfiles en redes, blogs, etc), junto con el acta de entrega de estos elementos firmada por el representante legal o el delegado de la organización quien deberá estar expresamente autorizado.
- viii. Soportes de las gestiones realizadas con los actores de la demanda a fin de lograr encadenamientos comerciales tales como actas de reunión, fotografías, registro de visitas, listas de asistencia, correos electrónicos, entre otros.
- ix. Informe de las actividades de apoyo y acompañamiento a la distribución física de productos por cada organización, que sean adelantadas por el operador logístico encargado del transporte de alimentos. El reporte deberá incluir las acciones de apoyo a la operatividad de las redes en actividades de promoción y preventa, consolidación de pedidos, actividades logísticas para el acopio, alistamiento y distribución. Para esto se deberán entregar los soportes correspondientes mediante el registro en medio digital de cada una de las actividades ejecutadas y medios de verificación como actas, fotografías, registro de promoción, preventa, consolidación de pedidos, entre otros.

Cabe resalta que cada uno de los productos deberán ser entregados previamente a COLOMBIA PRODUCTIVA para su revisión solicitud de ajuste, aprobación y trámite respectivo dentro de los plazos definidos para esta fase antes de la radicación de la facturación correspondiente.

La duración estimada Fase 2: Es de cinco meses (5), contados a partir del inicio del contrato. Es de tener en cuenta que las fases 1 y 2 se podrán desarrollar paralelamente.

Fase 3. Encadenamientos comerciales efectivos:

Dentro de esta fase se espera generar acciones que permitan incrementar los relacionamientos entre los agentes demandantes con los agentes oferentes procurando la generación de encadenamientos comerciales efectivos. El objetivo de estas redes es generar ventas agregadas a partir de la oferta de las organizaciones intervenidas en el proyecto, para que, a través de ejercicios de preventa, se pueda lograr una comercialización en volumen que genere mayores eficiencias en

términos de costos logísticos y a su vez mejores ingresos para los productores vinculados a través de estas.

Esta fase se desarrollará con la intervención de al menos 35 organizaciones intervenidas mediante las siguientes actividades:

a) Gestión de redes de abastecimiento

Para esto el consultor promoverá la gestión de circuitos inclusivos de comercialización, vinculando la oferta con la demanda identificada de empresas industriales o comerciales, cadenas, operadores de compras públicas, u otras instancias como mercados campesinos, plazas de mercado, tiendas comunitarias, tiendas de barrio, fruvers, entre otros actores.

Para desarrollar este proceso el consultor deberá: i) consolidar portafolios de oferta de productos por cada una de las redes gestionadas; ii) contactar y/o visitar empresas, establecimientos comerciales y/o de servicios identificados como demandantes potenciales para la concreción de encadenamientos comerciales; iii) desarrollar actividades de promoción y preventa con los actores de la demanda identificados; iv) consolidar pedidos para cada una de las redes gestionadas; v) acompañar a la organización o red de oferta en el diseño y desarrollo de la logística necesaria para la distribución de los productos comercializados.

Los avances y el seguimiento de esta actividad se reportarán mediante el diligenciamiento del formato de Registro SUIM (anexo 5) por cada productor que participa en la venta agregada del producto, así como el formato de informe de ventas mensual por cada organización que sea definido por COLOMBIA PRODUCTIVA, en el cual el consultor deberá informar a COLOMBIA PRODUCTIVA los montos de sus ventas producto de la relación comercial con los clientes surgidos como producto del acompañamiento. Este registro será soportado con la copia de la cédula del ciudadano y el formato de ventas realizadas mensual en el que cada productor debe estar registrado. Cabe resaltar que la información recopilada será tratada de acuerdo con las condiciones de la Ley 1581 de 2012.

Encuentro comercial entre actores de la oferta y la demanda: El consultor diseñará y ejecutará como mínimo dos (2) encuentros comerciales tipo rueda de negocios, feria de proveeduría o actividad análoga, de manera presencial o virtual, de acuerdo con el comportamiento de la pandemia de Covid-19 y las medidas decretadas por la administración distrital o nacional. Esta actividad estará dirigida a visibilizar la oferta de los productores y organizaciones beneficiarias del proyecto, por lo que el consultor en articulación con COLOMBIA PRODUCTIVA definirá los procesos de convocatoria, los espacios, fechas y selección de la oferta. Así mismo el consultor

será responsable del diseño de piezas, la logística y la convocatoria de los actores de la demanda. Los momentos para el desarrollo de estas actividades se definirán en conjunto con COLOMBIA PRODUCTIVA de manera coordinada con la subdirección de abastecimiento alimentario de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico de acuerdo con el avance del contrato y las necesidades específicas de la demanda. Para el desarrollo de estos encuentros comerciales el consultor deberá presentar para revisión y aprobación de COLOMBIA PRODUCTIVA la propuesta para la ejecución de cada uno de los eventos con al menos un mes antes de su ejecución, en la que se incluirán los sitios propuestos para el desarrollo de los eventos presenciales, las piezas de invitación, la planeación logística ya sea para eventos presenciales o virtuales indicando tiempos estimados de participación, mecanismos de registro de acuerdos, la lista de invitados incluyendo organizaciones y actores de la demanda, la oferta disponible y la demanda identificada con las propuestas de emparejamiento, la dinámica a desarrollar para promover acuerdos comerciales efectivos. COLOMBIA PRODUCTIVA podrá hacer las observaciones necesarias que deberá acoger el consultor en los siguientes cinco (5) días hábiles siguientes, después del envío de Colombia Productiva.

Para estas actividades el consultor deberá garantizar la participación de organizaciones campesinas intervenidas por parte de la oferta y podrá vincular a MiPymes transformadoras beneficiarias de otros proyectos gestionados por la SDDE y/o COLOMBIA PRODUCTIVA; mientras que por la demanda, deberá convocarse la participación de las empresas, operadores de programas institucionales y agentes comerciales identificados mediante el proceso de caracterización. Durante el evento se deberán aplicar instrumentos que permitan el registro y seguimiento de los acuerdos generados y los resultados de este ejercicio serán presentados en un informe, incluyendo las presentaciones o insumos utilizados, los listados de asistencia de los participantes y los acuerdos de negociación o manifestaciones de interés suscritos.

Nota: En caso de desarrollarse los encuentros comerciales de manera presencial, se coordinará entre el consultor y COLOMBIA PRODUCTIVA, así como con la Subdirección de Abastecimiento Alimentario de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, el lugar propicio para el evento garantizando las medidas de bioseguridad necesarias para minimizar los riesgos derivados de la pandemia de Covid-19 u otras situaciones.

Acompañamiento y seguimiento a acuerdos comerciales: El consultor realizará las acciones de acompañamiento necesarias para evidenciar los resultados económicos de las organizaciones intervenidas, su sostenibilidad y los logros o dificultades de cada una, derivados del acompañamiento desarrollado en el marco del proyecto, gestionando acciones de mejoramiento – en caso de requerirse – para contribuir a la continuidad de las relaciones comerciales.

Para ello, el consultor diligenciará la información en una bitácora de acompañamiento por cada organización intervenida, que deberá proponer para validación de Colombia Productiva, usando como base los informes de ventas que deben suministrar los beneficiarios de manera mensual y la descripción cualitativa de los logros y dificultades manifestados por las partes en el ejercicio de acompañamiento y validación que el consultor desarrolle.

El acompañamiento concluye con la entrega de la bitácora y un certificado de participación en el proceso de desarrollo de capacidades organizativas y comerciales por cada organización intervenida⁹, los cuales se entregarán una vez ejecutadas la totalidad de las actividades.

Productos Fase 3:

- (i) Un documento con los soportes de las gestiones realizadas con cada organización intervenida y su relacionamiento con los actores de la demanda a fin de lograr encadenamientos comerciales efectivos y las acciones realizadas para mejorar las capacidades operativas y logísticas. Para esto el informe debe comprender el detalle de los relacionamientos comerciales efectivos que den cuenta de la venta y compra de los productos, el acompañamiento en el traslado, distribución y entregas. Adjunto al informe se deberán entregar los soportes correspondientes mediante el registro en medio digital de cada una de las actividades ejecutadas y medios de verificación como actas, fotografías, entre otros.
- (ii) Al menos 385 registros SUIM correspondientes a un promedio de 11 productores vinculados a cada organización, quienes se beneficien de la venta de sus productos a través del proceso de agregación de oferta (el número de productores por organización podrá ser diferente, sin embargo se deberá garantizar el número total de 385 registros).
- (iii) Un (1) informe de los encuentros comerciales realizados donde se incluyan como mínimo el detalle del lugar del evento, fecha, hora, cantidad de asistentes, número de citas de negocios, proyección estimada en ventas, negociaciones cerradas, registro y lista de asistencia de las organizaciones, empresas y actores participantes, fotografías y los acuerdos de negociación o manifestaciones de interés suscritos.

⁹ Este certificado será elaborado en conjunto con Colombia Productiva bajo las indicaciones de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico.

- (iv) Bitácora de acompañamiento de cada una de las organizaciones intervenidas que recopile como mínimo la información de gestión en ventas, acompañamiento en las acciones de cierre de brechas, acciones de relacionamiento comercial, participación en las ruedas de negocio y agendas confirmadas, proyección de ventas, acompañamiento en la gestión logística y operativa y resultados del acompañamiento. El registro de las ventas deberá realizarse en el formato de informe de ventas mensual por cada organización, en el cual deberá informar a COLOMBIA PRODUCTIVA los montos de sus ventas producto resultado de la relación comercial con los clientes surgidos del acompañamiento, se relaciona el documento como anexo 7 (registro de ventas).

La duración estimada Fase 3:

Los productos de esta fase deberán ser entregados dentro del período de ejecución del contrato entre los meses 4 a 6 del proyecto. En este caso la ejecución de la fase 3 podrá coincidir con la ejecución de la fase 2 en los meses 4 y 5.

Los plazos y condiciones para la entrega de productos específicos se acordarán según la propuesta metodológica presentada por el proponente y el plan de trabajo acordado con Colombia Productiva, siempre que se den dentro del plazo establecido para cada fase.

Nota: Para el desarrollo de las actividades específicas de intervención a las organizaciones campesinas, el consultor podrá realizar la contratación de terceros que complementen su actividad tal es el caso de prestadores de servicios como agencias de publicidad, operadores logísticos, etc.

6.3. VALOR Y FORMA DE PAGO

COLOMBIA PRODUCTIVA cuenta con un presupuesto total para atender el presente contrato de hasta (*el valor ofertado en la propuesta adjudicada*) moneda corriente, incluido el IVA; no obstante, el valor del contrato dependerá del valor correspondiente a la propuesta seleccionada.

El pago de los servicios al CONTRATISTA que resulte seleccionado se realizará para cada una de las fases del proyecto, de acuerdo con los servicios ejecutados, los valores de la propuesta que resulte aprobada y el número de organizaciones atendidas en cada fase, a la presentación y entrega de los productos correspondientes.

Una vez suscrito el contrato, las partes de común acuerdo definirán un cronograma en el que se detallarán los plazos para la ejecución de las actividades contractuales.

COLOMBIA PRODUCTIVA podrá solicitar aclaraciones, adiciones, ajustes y en general cualquier tipo de modificación a cualquiera de los Productos dentro de los ocho (8) días hábiles siguientes a la presentación de cada entregable, y podrá sugerir cambios a cualquier entregable hasta dentro de los treinta (30) días hábiles siguientes a la terminación del Contrato. En el evento que COLOMBIA PRODUCTIVA solicite aclaraciones, adiciones, ajustes o en general cualquier tipo de modificación a cualquiera de los Productos, el proponente seleccionado deberá hacer entrega del respectivo producto aclarado, adicionado, ajustado o modificado dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la respectiva solicitud por parte de COLOMBIA PRODUCTIVA.

Producto	Porcentaje del contrato
Entrega de productos fase 1 del 25% de las organizaciones intervenidas	5%
Entrega de productos fase 1 del 75% de las organizaciones intervenidas	10%
Entrega de productos fase 2	65%
Entrega de productos fase 3	20%

COLOMBIA PRODUCTIVA podrá realizar pagos proporcionales a los avances de las fases 1, 2 y 3, de acuerdo con la propuesta metodológica presentada por el proponente la cual deberá ser acordada mediante un plan de trabajo propuesto para el desarrollo del contrato, los cuales deberán soportarse en cada caso por los entregables correspondientes a los avances de cada fase del proyecto.

Productos
Fase 1. Fase 1. Diagnóstico de capacidades organizacionales y productivas. Pago contra entrega de productos.
Fase 2: Fortalecimiento de las capacidades comerciales. Pago acorde al número de empresas intervenidas y contra entrega de productos.

Fase 3. Encadenamientos comerciales efectivos. Pago acorde al número de empresas intervenidas y contra entrega de productos.

PARÁGRAFO PRIMERO: Para realizar cualquier pago, el CONTRATISTA deberá presentar su factura o cuenta de cobro, la cual deberá contar con el visto bueno del supervisor del contrato designado por COLOMBIA PRODUCTIVA.

6.4. DURACIÓN DEL CONTRATO

La duración del contrato será de seis (6) meses, contados a partir de la firma y legalización del contrato y podrá ser prorrogado de común acuerdo por las partes.

COLOMBIA PRODUCTIVA podrá dar por terminado el contrato de manera anticipada, en cualquier tiempo, dando aviso por escrito al CONSULTOR con una antelación mínima de treinta (30) días calendario a la fecha de terminación, previo reconocimiento de las actividades ejecutadas por el CONSULTOR, sin que este hecho genere obligación alguna de indemnizarlo o bonificarlo.

6.5. OBLIGACIONES DEL CONSULTOR

Dentro de las obligaciones a cargo del Consultor, además de las que se establezcan en el contrato que se celebre en virtud del proceso de selección (Términos y Propuesta), estarán

OBLIGACIONES GENERALES:

- Ejecutar en forma eficiente y oportuna el objeto del contrato de conformidad con los términos contenidos en él y en la Propuesta.
- Dar estricto cumplimiento a la metodología y aspectos técnicos ofrecidos en la propuesta para realizar la consultoría objeto del contrato.
- Seguir las instrucciones que le imparta COLOMBIA PRODUCTIVA, en procura del eficiente y eficaz desarrollo del contrato.
- Informar por escrito oportunamente al supervisor, en caso de presentarse alguna situación anormal en la ejecución de los servicios objeto del contrato o cualquier incidencia,

- acontecimiento o situación que pueda afectar la ejecución del presente contrato.
- Cumplir con el plan de trabajo y/o cronograma de actividades acordado por las partes.
 - Presentar de manera oportuna los informes pactados en el contrato y los demás que le solicite COLOMBIA PRODUCTIVA en cualquier momento en relación con la ejecución del objeto del contrato.
 - Contar con la estructura organizacional y tecnológica necesaria para responder oportunamente a los requerimientos de COLOMBIA PRODUCTIVA.
 - Cumplir con los requerimientos de COLOMBIA PRODUCTIVA en condiciones de calidad y oportunidad.
 - Adoptar las medidas necesarias para mantener la confidencialidad de la información recibida por COLOMBIA PRODUCTIVA y no utilizar total o parcialmente la información de carácter confidencial que reciba directa o indirectamente de COLOMBIA PRODUCTIVA para propósitos diferentes al cumplimiento del presente contrato.
 - Cumplir dentro de los términos legales con todas las obligaciones de carácter laboral respecto de los empleados que utilice para la ejecución del presente contrato y cancelar oportunamente sus salarios y prestaciones sociales y los honorarios de los profesionales que contrate para llevar a cabo la consultoría.
 - Mantener afiliados al sistema de seguridad social integral a todos sus empleados, pudiendo ser requerido en cualquier tiempo por COLOMBIA PRODUCTIVA para que aporte el certificado de los pagos. Al momento de suscribirse el contrato, el CONTRATISTA deberá aportar certificación de su representante legal o revisor fiscal donde conste que se han realizado debidamente los aportes al Sistema de Seguridad Social y Parafiscales.
 - Aclarar, corregir, complementar o adicionar los documentos entregados en desarrollo del contrato, cuya aclaración, corrección, complementación o adición le solicite COLOMBIA PRODUCTIVA, sin que esto genere costo adicional para COLOMBIA PRODUCTIVA.
 - Asistir a las reuniones a las que sea citado por el COLOMBIA PRODUCTIVA.
 - Suministrar al supervisor del contrato toda la información que éste requiera y sea pertinente sobre el desarrollo del contrato, y en general, atender todos los requerimientos que el mismo formule y que se relacionen directamente con la ejecución del contrato.
 - Informar oportunamente a COLOMBIA PRODUCTIVA de cualquier cambio de dirección de notificación, representación legal o de su calidad tributaria.
 - Cumplir con las disposiciones contenidas en la Ley 1581 de 2012 y sus Decretos reglamentarios para la administración de las bases de datos que se conformen en desarrollo del objeto del presente contrato.
 - Guardar absoluta reserva y no utilizar total o parcialmente la información de carácter confidencial que reciba directa o indirectamente de COLOMBIA PRODUCTIVA y de las empresas a intervenir para propósitos diferentes al cumplimiento del contrato.

- Mantener actualizada su calidad tributaria en FIDUCOLDEX como vocera de COLOMBIA PRODUCTIVA, mientras esté vigente el presente contrato, para efectos de la correcta realización de los pagos.
- Las demás obligaciones pactadas en el presente Contrato y las que contribuyan a garantizar su cabal cumplimiento, ejecución y finalización.

OBLIGACIONES ESPECÍFICAS:

- Realizar las actividades de divulgación, socialización y/o promoción de la asistencia técnica a desarrollar, de acuerdo con los lineamientos indicados por el área de Comunicaciones de COLOMBIA PRODUCTIVA. Para ello, COLOMBIA PRODUCTIVA coordinará una reunión entre dicha área y el CONTRATISTA durante la primera semana de ejecución del contrato.
- Entregar a COLOMBIA PRODUCTIVA en medio digital la información que le sea requerida por esta a efectos de verificar que la intervención realizada a un número menor de las empresas inicialmente estimadas responde a situaciones que no le son atribuibles al CONTRATISTA. La documentación deberá ser remitida al supervisor del contrato dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a tal requerimiento, quien verificará que el CONTRATISTA haya realizado las actividades a su cargo para el cumplimiento del objeto del contrato.
- Contar con el personal calificado e idóneo para la ejecución de las actividades que deban ejecutarse en desarrollo del presente contrato y mantener el equipo de trabajo presentado en la Propuesta. El CONTRATISTA garantiza que en caso de que deban realizarse cambios en el equipo de trabajo durante la ejecución del contrato, dichos cambios no paralizarán o retrasarán el desarrollo normal del contrato. En todo caso, de ser necesario realizar algún cambio en los miembros del equipo de trabajo, el reemplazo deberá contar como mínimo con el perfil ofrecido en la propuesta y ser autorizado previamente por COLOMBIA PRODUCTIVA.
- Realizar la encuesta de satisfacción a las empresas /beneficiarios que permita evidenciar los resultados de los servicios prestados. Para el efecto, el CONTRATISTA formulará la encuesta de satisfacción y la remitirá por medio digital a COLOMBIA PRODUCTIVA para su revisión y aprobación, dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a su recibo. Con dicha aprobación el CONTRATISTA procederá a aplicar la encuesta a la totalidad de empresas.

6.6. PÓLIZAS

El consultor favorecido con la adjudicación del contrato constituirá, a favor de FIDUCOLDEX S.A.

como vocera de COLOMBIA PRODUCTIVA en una compañía de seguros legalmente establecida en el país, en formato de cumplimiento para particulares, las siguientes garantías:

- 1.** Cumplimiento: por una cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor del presupuesto asignado al contrato incluido IVA, con una vigencia igual a su plazo y cuatro (4) meses más.
- 2.** Calidad de los servicios: por una cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor del presupuesto asignado al contrato incluido IVA, con una vigencia igual a su plazo y cuatro (4) meses más.
- 3.** Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones: por el equivalente al cinco por ciento (5%) del valor del presupuesto asignado al contrato incluido IVA, con una vigencia igual a su plazo y tres (3) años más.

Nota 1: La póliza deberá entregarse suscrita por el tomador con el recibo de pago de la prima o su equivalente, así como con las condiciones generales de la misma. COLOMBIA PRODUCTIVA aprobará las pólizas si las encuentra ajustadas a lo especificado, en caso contrario, requerirá al consultor para que dentro del plazo que COLOMBIA PRODUCTIVA le señale, haga las modificaciones y aclaraciones necesarias.

Nota 2: La territorialidad de la cobertura de todas las garantías debe ser nacional de conformidad con el objeto del contrato.

6.7. MULTAS

COLOMBIA PRODUCTIVA aplicará al contratista, multas diarias de 0,1% del valor total del contrato, hasta cumplir un porcentaje máximo del 15% en los siguientes eventos:

- a) Por el retardo o incumplimiento de cualquiera de las obligaciones a cargo del contratista, estipuladas en el contrato, dentro del plazo previsto para cada una de ellas.
- b) Por el cumplimiento imperfecto de las obligaciones a cargo del contratista.
- c) Por no acatar las instrucciones de COLOMBIA PRODUCTIVA y la normatividad vigente en la ejecución del objeto contratado.
- d) Por cada día de incumplimiento en el pago de las obligaciones laborales que tenga frente a los empleados o dependientes que destine a la ejecución de las prestaciones a su cargo.

- e) Por incumplimiento en el término para liquidar el contrato o por no allegar los documentos requeridos para tal fin, cuando se requiera suscribir acta de liquidación.

La multa se aplicará siempre que la causa que le da origen no haya sido subsanada dentro de los tres (3) días siguientes a la notificación de su ocurrencia por parte de COLOMBIA PRODUCTIVA al contratista.

Se aplicará una multa diaria hasta que el contratista cese la conducta que dio origen a la multa, sin perjuicio de que COLOMBIA PRODUCTIVA pueda dar por terminado el contrato por incumplimiento grave del contratista.

El CONTRATISTA SELECCIONADO aceptará que COLOMBIA PRODUCTIVA descuente el valor de las multas consagradas en la presente cláusula de las sumas que le adeude a el contratista, en virtud del contrato que se suscriba o de cualquier otro que se haya suscrito entre las mismas partes o por cualquier otro concepto, sin necesidad de requerimiento alguno, judicial o extrajudicial, cuando la multa o sanción contractual no sea pagada dentro del mes siguiente a la fecha en que COLOMBIA PRODUCTIVA le notificó por escrito su causación y valor. El pago de las multas aquí pactadas no indemniza los perjuicios sufridos por COLOMBIA PRODUCTIVA ni limita en nada las posibilidades de reclamación de esta última por los daños padecidos.

Para la terminación del contrato por incumplimiento del CONTRATISTA SELECCIONADO o para la exigencia de la cláusula penal, no será necesario que COLOMBIA PRODUCTIVA imponga previamente multas al contratista.

El procedimiento para la imposición de cualquier multa o sanción contractual, en caso de surtir, será informado oportunamente al contratista, y respetando el debido proceso y el derecho de defensa.

6.8 CLÁUSULA PENAL

Salvo que se trate de causas atribuibles exclusivamente a COLOMBIA PRODUCTIVA, el contratista pagará a COLOMBIA PRODUCTIVA, sin necesidad de previo requerimiento, por la inejecución total o parcial de las obligaciones a su cargo, contraídas en virtud del contrato, una suma equivalente al 20% del valor total del mismo.

La cláusula penal no tiene el carácter de estimación anticipada de perjuicios, ni su pago extinguirá las obligaciones contraídas por el contratista en virtud del contrato. En consecuencia, la

estipulación y el pago de la pena dejan a salvo el derecho de COLOMBIA PRODUCTIVA de exigir acumulativamente con ella el cumplimiento o la resolución del contrato, en ambos casos con indemnización de perjuicios.

El CONTRATISTA SELECCIONADO manifiesta y acepta que COLOMBIA PRODUCTIVA compense el valor correspondiente que eventualmente resulte de la pena estipulada con las deudas que existan a su favor y que estén a cargo de COLOMBIA PRODUCTIVA, ya sea en virtud del contrato o de cualquier otro que se haya suscrito entre las mismas partes o por cualquier otro concepto.

El procedimiento para la imposición de cualquier multa o sanción contractual, en caso de surtir, será informado oportunamente al contratista, respetando el debido proceso y el derecho de defensa.

6.9 CONFIDENCIALIDAD, PROPIEDAD Y RESERVA

Los estudios, análisis, informes, textos, formatos, productos, documentos, aplicaciones, bases de datos, software, hardware, marcas, enseñanzas, nombres comerciales, modelos y dibujos industriales, patentes, Know How, secretos industriales, invenciones, descubrimientos, y demás información considerada como propiedad intelectual protegida, a la cual el contratista tenga acceso en virtud del desarrollo del objeto del contrato, serán de propiedad exclusiva de COLOMBIA PRODUCTIVA, o de su creador, si COLOMBIA PRODUCTIVA no lo es.

COLOMBIA PRODUCTIVA entregará o coordinará la entrega al contratista de toda la información que disponga para que éste realice las actividades objeto del contrato. El contratista y sus dependientes se abstendrán de divulgar, publicar o comunicar a terceros, información, documentos o fotografías, relacionados con las actividades de COLOMBIA PRODUCTIVA, asociados o clientes, que conozcan en virtud de la ejecución del contrato o por cualquier otra causa.

Para estos efectos, las partes convienen que toda información referente a COLOMBIA PRODUCTIVA y a las empresas y entidades que participarán en el proyecto que reciba el contratista y/o sus dependientes se considera importante y confidencial, y divulgarla o transmitirla puede lesionar los intereses de COLOMBIA PRODUCTIVA o su reputación. El contratista y sus dependientes se abstendrán igualmente de utilizar cualquier información procedente de COLOMBIA PRODUCTIVA o de las empresas y entidades que participarán en el desarrollo del proyecto para cualquier fin diferente a la ejecución del contrato.

El contratista se obliga especialmente a guardar absoluta reserva de los documentos e información que le suministre COLOMBIA PRODUCTIVA y las empresas y entidades que participarán en el desarrollo del proyecto.

El contratista se obliga a devolver a COLOMBIA PRODUCTIVA cualquier otra información, documento o elemento que le haya sido entregado, una vez cese o culminen los servicios que se pactan, dentro de las cuarenta y ocho (48) horas siguientes a la terminación, o a destruirlas en caso de que COLOMBIA PRODUCTIVA así lo solicite.

El contratista impartirá instrucciones a sus empleados, funcionarios, contratistas, etc. sobre el manejo de la información de acuerdo con las estipulaciones del contrato. En todo caso, el contratista responderá por cualquier violación al deber de confidencialidad o por cualquier revelación de la información, realizada directa o indirectamente por sus empleados, dependientes, personas que actúen por su cuenta o quienes la hayan obtenido directa o indirectamente del contratista.

El contratista indemnizará integralmente todos los perjuicios que sean causados a COLOMBIA PRODUCTIVA y a las empresas y entidades que participarán en el desarrollo del proyecto por la divulgación, uso indebido o no autorizado, aprovechamiento, etc. de la información confidencial o por cualquier conducta violatoria sobre la misma información, sea originada directamente por el contratista, por cualquier persona que actúe en nombre de él o que haya obtenido la información del contratista directa o indirectamente, o por cualquier otra causa imputable al contratista.

La vigencia de las obligaciones de confidencialidad asumidas en el contrato será igual a la de éste y se mantendrán con posterioridad a su terminación. Para todos los efectos legales la información entregada por COLOMBIA PRODUCTIVA al contratista se califica como un secreto empresarial.

Las restricciones respecto de la confidencialidad de la información no se aplicarán a la información:

1. Que sea recibida legalmente de otra fuente, libre de cualquier restricción y sin violación de la ley y/o del contrato.
2. Que esté disponible generalmente al público, sin violación de este documento por el contratista.
3. Que sea divulgada por el contratista para cumplir con un requerimiento legal de una autoridad competente, siempre y cuando informe de tal hecho a COLOMBIA PRODUCTIVA antes de la divulgación de la información, con una antelación de cinco (5) días hábiles, de tal forma que

COLOMBIA PRODUCTIVA tenga la oportunidad de defenderla, limitarla o protegerla, y siempre y cuando el contratista divulgue solamente aquella información que sea legalmente requerida.

4. Que COLOMBIA PRODUCTIVA informe al contratista por escrito que la información está libre de tales restricciones.

El incumplimiento de esta obligación dará lugar al pago por parte del contratista a COLOMBIA PRODUCTIVA de una suma equivalente al 1% del valor del contrato a título de multa, sin perjuicio de las acciones que se inicien por los daños e indemnizaciones a favor de COLOMBIA PRODUCTIVA o de los terceros que resulten afectados.

6.10 CONFLICTOS POR COBERTURA POR USO DE PATENTES Y DERECHOS DE PROPIEDAD INDUSTRIAL

En caso que COLOMBIA PRODUCTIVA sea objeto de cualquier reclamación judicial o extrajudicial basada en el hecho de que la utilización, goce, transferencia, licenciamiento o cualquier otra consecuencia derivada del contrato, produzca o constituya en cualquier forma violación alguna de patente o derechos de propiedad industrial o derechos de autor, el contratista se obliga a sus expensas, si hubiese lugar a ello, a rembolsar cualquier cantidad que tuviere que pagar a COLOMBIA PRODUCTIVA por dicha reclamación, todo ello siempre y cuando COLOMBIA PRODUCTIVA le avise por escrito sobre las acciones interpuestas o intentadas en su contra.

En el evento que cualquier licencia, software o solución suministrada por el contratista en virtud del contrato sea o pueda ser objeto de una reclamación por violación de patente o derechos de propiedad industrial o derechos de autor, el contratista deberá por su cuenta y cargo, y a elección de COLOMBIA PRODUCTIVA, obtener a favor de la misma el derecho a continuar usándolo o realizar en él las modificaciones necesarias para que, llenando su finalidad técnica, no siga constituyendo violación de derechos de terceros.

Si las anteriores alternativas no son viables, el contratista deberá retirar la licencia, software o solución objeto de litigio, reembolsando a COLOMBIA PRODUCTIVA las cantidades que ésta hubiese pagado y reconociéndole los perjuicios causados. Queda entendido que para poder retirar la licencia, software o solución objeto de litigio, el contratista deberá esperar a que COLOMBIA PRODUCTIVA haya reemplazado el mismo por uno adecuado a la labor que con la licencia, software o solución retirada se ejecuta.

6.11 PROPIEDAD INTELECTUAL

El contratista acepta que toda la información entregada por COLOMBIA PRODUCTIVA en desarrollo de la presente convocatoria es de propiedad exclusiva de COLOMBIA PRODUCTIVA, salvo las invenciones, desarrollos, mejoras a productos, procesos, servicios, así como investigaciones, estudios, publicaciones o descubrimientos realizados por el contratista dependiendo de quienes generen la información en desarrollo del presente, los cuales serán de propiedad exclusiva del contratista, se regirán por las disposiciones normativas vigentes sobre propiedad intelectual.

En todo caso, el contratista con la firma del contrato cede a COLOMBIA PRODUCTIVA la propiedad intelectual de los productos entregados.

PARAGRAFO: El contratista acepta y entiende que COLOMBIA PRODUCTIVA, y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo adquieren el derecho a la reproducción en todas sus modalidades, así como los derechos de transformación, adaptación, comunicación, distribución y en general, cualquier tipo de explotación que de la obra producida en razón al objeto del contrato se pueda realizar por cualquier medio conocido, incluyendo publicación electrónica.

6.12 HABEAS DATA

En el evento que, con ocasión de la ejecución del presente contrato, sea necesario recoger información de terceros que tenga la condición de “datos personales” y esta sea entregada a COLOMBIA PRODUCTIVA en calidad de soporte o entregable del presente contrato, el CONTRATISTA se obliga a garantizar el cumplimiento de las normas vigentes en materia de protección de datos personales, en especial la Ley 1581 de 2012 y demás normas que la regulen, adicionen o complementen. Para este efecto, previa información o notificación al titular de la información sobre las finalidades para la cual se recoge la información, el CONTRATISTA debe obtener las autorizaciones para el tratamiento de los datos que sean o vayan a ser entregados a COLOMBIA PRODUCTIVA con ocasión de la ejecución del contrato, comunicando a los titulares de la información que esta se entrega a COLOMBIA PRODUCTIVA en cumplimiento de su objeto misional que corresponde a una política pública. Estas autorizaciones deberán ser otorgadas por los titulares de la información al CONTRATISTA y en ellas se debe indicar expresamente que se autoriza al CONTRATISTA en su calidad de Responsable del Tratamiento ^[1] para que comparta los

[1] Definición Art. 3 Ley 1581 de 2012 “Responsable del Tratamiento: Persona natural o jurídica, pública o privada, que por sí misma o en asocio con otros, decida sobre la base de datos y/o el Tratamiento de los datos”.

datos personales suministrados con COLOMBIA PRODUCTIVA, quien tendrá la condición de Encargado del Tratamiento de los mismos.

Lo anterior para efectos de las bases de datos que el CONTRATISTA y COLOMBIA PRODUCTIVA deban administrar y registrar bajo su cuenta y riesgo y conforme a las obligaciones que le atañen al Responsable y Encargado del Tratamiento de los datos, de acuerdo con lo dispuesto en la Ley 1581 de 2012 y demás disposiciones legales vigentes aplicables.

En todo caso, de no ser necesaria la recopilación de información de carácter personal, se recomienda abstenerse de recabarla y en caso de que sea pertinente su recolección, al momento de informar a los titulares de esta las finalidades para la cual se recolecta, deberá indicarse, si fuere del caso, que la misma se entregará a COLOMBIA PRODUCTIVA con ocasión del presente contrato. En este sentido, en el documento de autorización otorgado al CONTRATISTA deberá incluirse expresamente que el titular autoriza la entrega a COLOMBIA PRODUCTIVA para que procese, recolecte, almacene, use, actualice, transmita, ponga en circulación y en general, aplique cualquier tipo de tratamiento a la información a la que tenga acceso, de conformidad con las normas de protección de datos vigente en Colombia

6.13 DEBERES FRENTE A CONFLICTO DE INTERESES

El contratista declara bajo la gravedad del juramento, que conoce y acepta el Código de Buen Gobierno Corporativo de Fiducoldex como vocera de COLOMBIA PRODUCTIVA, que se encuentra publicado en la página www.fiducoldex.com.co. El contratista asume todas las obligaciones que son de su cargo, de acuerdo con el documento al que se ha hecho referencia.

En caso de existencia de un conflicto de interés, deberá manifestarlo y COLOMBIA PRODUCTIVA decidirá si es posible administrarlo. En caso de que el mismo no pueda ser administrado, la oferta será rechazada.

6.14 RIESGO DE LAVADO DE ACTIVOS Y FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO SARLAFT

Las PARTES declaran que tienen la obligación de prevenir y controlar el Lavado de Activos y la Financiación al Terrorismo en su organización y que tomarán las medidas de prevención y control correspondientes. Así mismo, el CONTRATISTA declara que, a la fecha de suscripción del presente Contrato, ha adoptado medidas de Autocontrol y Gestión del Riesgo LA/FT/FPADM. Asimismo, se obliga a realizar todas las actividades pertinentes para la debida diligencia de conocimiento de las personas naturales o jurídicas seleccionadas para proveer los bienes y/o servicios necesarios para

el desarrollo del objeto del presente Contrato. Se aclara que en el evento en que éstas se encuentren incluidas en listas de control como de las OFAC (Office of Foreign Assets Control), las listas de terroristas de los Estados Unidos de América, lista de la Unión Europea de Organizaciones Terroristas y la lista de la Unión Europea de personas catalogadas como Terroristas, o se encuentren inmiscuidos en una investigación penal relacionada con actividades ilícitas, específicamente de lavado de activos o de financiación del terrorismo, no podrá celebrarse con ellas ningún contrato para proveer los bienes y/o servicios.

De esta manera, el CONTRATISTA responderá a FIDUCOLDEX, indemnizándole por cualquier multa o perjuicio que se le cause originado en el incumplimiento de los compromisos antes expresados.

El CONTRATISTA manifiesta que conoce el Sistema de Prevención del Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo de FIDUCOLDEX (denominado SARLAFT), cuyas políticas se encuentran publicadas en la página web de FIDUCOLDEX, y a las modificaciones que allí se incorporen.

En consecuencia, cuando se presente cualquiera de las causales que se enumeran a continuación, FIDUCOLDEX, mediante comunicación motivada dirigida al CONTRATISTA a su última dirección registrada, estará facultada para dar por terminado y liquidar unilateralmente el presente contrato, procediendo de igual forma a dar por vencidas todas las obligaciones a cargo del CONTRATISTA, por la sola ocurrencia de la respectiva causal. Así mismo, estará facultada para suspender todos o algunos de los pagos si a ello hay lugar.

Las causales que podrán generar la terminación y/o liquidación del presente CONTRATO serán:

1. Reporte o inclusión en las listas inhibitorias como es el caso de la OFAC (Office of Foreign Assets Control), las listas de terroristas de los Estados Unidos de América, lista de la Unión Europea de Organizaciones Terroristas y la lista de la Unión Europea de personas catalogadas como Terroristas del PROVEEDOR, sus administradores o socios, o empresas vinculadas en cualquiera de los eventos de los artículos 26, 27 y 28 de la Ley 222 de 1995, o las normas legales que determinen reglas sobre vinculación económica;
2. Se encuentren vinculados en una investigación penal con formulación de acusación o pliego de cargos, o reportados por organismos de vigilancia y control por actividades que se puedan reputar como lavado de activos y/o financiación del terrorismo contra

- cualquiera de los mencionados en el literal anterior; y/o con fallo o sentencia en firme debidamente ejecutoriada.
3. Cuando existan factores de exposición al riesgo tales como: referencias negativas asociadas a actividades que se puedan considerar, asociar, relacionar y/o determinar como lavado de activos y/o financiación del terrorismo, ausencia de documentación o reticencia a la entrega de la misma, y
 4. La presentación de dos o más de las alertas enumeradas en los anexos de las políticas del SARLAFT, en relación con las personas enumeradas en los literales anteriores.

PARÁGRAFO PRIMERO: El CONTRATISTA declara que sus recursos no provienen de ninguna actividad ilícita contemplada en el Código Penal Colombiano o en cualquier otra norma que lo modifique o adicione. Por otro lado, declara que ni él, ni sus gestores, accionistas, representantes o directivos, se encuentran incluidos dentro de alguna de las listas de personas sospechosas por lavado de activos y Financiación del Terrorismo o vínculos con el narcotráfico y terrorismo.

PARÁGRAFO SEGUNDO: FIDUCOLDEX ejercerá estas facultades de acuerdo con su manual y políticas de riesgos, estas últimas se encuentran publicadas en la página web www.fiducoldex.com.co, lo cual es aceptado por el CONTRATISTA. La decisión sobre el ejercicio de estas facultades deberá ser dada a conocer al CONTRATISTA mediante comunicación motivada dirigida a su última dirección registrada, para efectos de publicidad.

6.15 ACTUALIZACIÓN DE INFORMACIÓN

El CONTRATISTA se obliga a actualizar por lo menos una (1) vez cada dos (2) años, siempre que el contrato se encuentre en ejecución, la información requerida por FIDUCOLDEX, para el cumplimiento de las disposiciones del Sistema de Administración de Riesgo del Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo – SARLAFT, así como suministrar los soportes documentales necesarios para confirmar los datos. No obstante, lo anterior, el CONTRATISTA autoriza expresamente a FIDUCOLDEX, mediante la suscripción del presente CONTRATO, para que ésta contrate con terceros locales o extranjeros, servicios relacionados con el procesamiento de datos para su utilización en servicios de atención telefónica para la actualización de información u otras de naturaleza similar, garantizando en todo caso, la confidencialidad de la información que le asiste y a la que está obligada la FIDUCOLDEX.

PARÁGRAFO PRIMERO: En todo caso, el CONTRATISTA se obliga a informar por escrito a FIDUCOLDEX cualquier cambio o modificación de los datos que haya suministrado referente a

su composición social y Representación Legal en cualquiera de sus órganos o demás actos que sean sujetos a registro ante la Cámara de Comercio, dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la ocurrencia del respectivo hecho.

PARÁGRAFO SEGUNDO: El reiterado incumplimiento del CONTRATISTA, en relación con la obligación de actualización de información contenida en la presente Cláusula, podrá a juicio de la FIDUCIARIA, dar lugar a la terminación anticipada y unilateral del presente Contrato, sin lugar al pago de indemnización o sanción alguna en favor del CONTRATISTA.

6.16 AUTORIZACIÓN, REPORTE Y CONSULTA A LA CIFIN, AUTORIZACIÓN EXPRESA PARA REPORTAR, CONSULTAR Y COMPARTIR INFORMACIÓN CONTENIDA EN LAS BASES DE DATOS FINANCIERA, CREDITICIA, COMERCIAL, DE SERVICIOS Y LA PROVENIENTE DE OTROS PAÍSES

El contratista autoriza expresa, irrevocable, libre y voluntariamente a Fiducoldex como vocera de COLOMBIA PRODUCTIVA, para que reporte a la CIFIN S.A., o a cualquier otro operador y/o fuente de información legalmente establecido, toda la información referente a su comportamiento como cliente que se relacione con el nacimiento, ejecución, modificación, liquidación y/o extinción de las obligaciones que se deriven del contrato, en cualquier tiempo, y que podrá reflejarse en las bases de datos de la CIFIN o de cualquier otro operador y /o fuente de información legalmente establecido. La permanencia de la información estará sujeta a los principios, términos, y condiciones consagradas en la Ley 1266 de 2008, Ley 1581 de 2012, y demás normas que la modifiquen, aclaren o reglamenten. Así mismo, el contratista autoriza de manera expresa e irrevocable a COLOMBIA PRODUCTIVA, para que consulte toda la información financiera, crediticia, comercial, de servicios y la proveniente de otros países, atinente a las relaciones comerciales que el contratista tenga con el sistema financiero, comercial y de servicios, o de cualquier sector, tanto en Colombia como en el exterior, en cualquier tiempo.

6.17 RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Las partes adquieren el compromiso voluntario para respetar, acatar y apoyar la práctica de actividades relacionadas con inversión en Recursos Humanos y Seguridad Social, tales como: fomentar la creación de capital humano y educación, apoyar eventos culturales y deportivos, abstenerse de la discriminación y el maltrato en todas sus formas, evitar el trabajo infantil forzado y velar por el cumplimiento de los Derechos Humanos. Así mismo, se comprometen a reducir los riesgos ambientales como: desechos tóxicos, gastos de energía, contaminación auditiva y visual, a

preservar el cuidado de la fauna, la flora y el hábitat, utilizar responsablemente los recursos renovables y no renovables, reciclar y acatar las normas de protección del medio ambiente. Las partes no serán responsables por ningún perjuicio o daño causado por la otra parte, en virtud del incumplimiento de los compromisos adquiridos en esta cláusula.

6.18 CAUSALES DE TERMINACIÓN

El contrato terminará por las siguientes causales:

- a. Por el cumplimiento del término previsto para su duración.
- b. Por imposibilidad de cumplir su objeto.
- c. Por mutuo acuerdo entre las partes.
- d. Por el incumplimiento total o parcial del contratista de sus obligaciones contractuales, caso en el cual, COLOMBIA PRODUCTIVA podrá dar por terminado el contrato de manera anticipada en cualquier tiempo.
- e. Cuando el contratista se encuentre incurso en cualquier causal de inhabilidad, incompatibilidad o conflicto de interés, no contemplada inicialmente o sobreviniente, para contratar con COLOMBIA PRODUCTIVA.
- f. Por las demás causales establecidas en la ley y en el contrato.

6.19 SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Las partes convienen resolver de manera directa y de común acuerdo cualquier diferencia que surja entre ellas con ocasión de la ejecución, la interpretación y el alcance del contrato. En caso de no lograrse resolver la controversia de manera directa, las partes podrán acordar, mediante documento debidamente suscrito, el mecanismo escogido para la resolución de las controversias contractuales y los gastos que ello genere, serán sufragados en su totalidad por la parte que resulte vencida. Lo anterior, sin perjuicio de la posibilidad que les asiste a las partes de acudir ante la jurisdicción ordinaria.

6.20 INDEMNIDAD

El contratista se obliga a proteger, indemnizar, mantener indemne y libre de toda responsabilidad a COLOMBIA PRODUCTIVA por cualquier perjuicio o daño, que COLOMBIA PRODUCTIVA pueda sufrir con ocasión de cualquier acto atribuible directamente al contratista, sus proveedores, su respectivo personal, cualquier persona dependiente o comisionada por éste, en relación con la ejecución del contrato.

6.21 LIQUIDACIÓN

De requerirse, de conformidad con lo establecido en el Manual de Contratación de COLOMBIA PRODUCTIVA, y una vez concluida la ejecución del objeto contractual y/o vencido el plazo señalado para su ejecución, y previo informe del supervisor, las partes procederán a la liquidación del contrato. En esta etapa se acordarán los ajustes, revisiones y reconocimientos a que haya lugar.

6.22 INTEGRIDAD, DIVISIBILIDAD Y LEGISLACIÓN APLICABLE

Si cualquier disposición del contrato fuese ineficaz, nula o inexistente o no pudiese hacerse exigible de conformidad con las leyes de la República de Colombia, las disposiciones restantes no se entenderán invalidadas a menos que el contrato no se pueda ejecutar sin la disposición ineficaz, nula, inexistente o que no se pueda exigir. El contrato se registrará y será interpretado de conformidad con las leyes de la República de Colombia, específicamente por el derecho privado.

7. ANEXOS

1. Anexo No. 1. Carta de presentación de la Propuesta
2. Anexo No. 2. Formato Información de la Propuesta
3. Anexo No. 3. Formato Inscripción de Proveedor FTGAD15
4. Anexo No. 4. Compra Lo Nuestro paso a paso.
5. Anexo No. 5. Formato SUIM
6. Anexo No. 6. Formato plan de inversión
7. Anexo No. 7. Seguimiento a ventas