



Colombia+
Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

TÉRMINOS DE REFERENCIA
PROGRAMA COLOMBIA + COMPETITIVA
COMPONENTE 2: FORTALECIMIENTO DE CADENAS DE VALOR

PARA LA CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA “LA CONSTRUCCIÓN DE PLAN DE ACCIÓN PARA EL CIERRE DE BRECHAS DE COMPETITIVIDAD DE LA CADENA DE VALOR DE INGREDIENTES NATURALES PARA COSMÉTICOS”.

TABLA DE CONTENIDO

I.	ANTECEDENTES:	3
II.	OBJETO DEL CONTRATO	4
III.	DEFINICIONES:	4
IV.	FASES DE LA CONSULTORÍA	6
V.	ENTREGABLES	7
V.	CRONOGRAMA DE ENTREGABLES Y PAGOS LA CONSULTORÍA	13
V.	CUANTÍA DEL CONTRATO	13
VI.	FORMA DE PAGO	14
VII.	DURACIÓN DEL CONTRATO	14
VIII.	REQUISITOS	14
IX.	EXPERIENCIA DEL PROPONENTE	14
X.	EQUIPO DE TRABAJO	15
XI.	PLAN DE TRABAJO Y PROPUESTA DE EJECUCIÓN	15
XII.	PROPUESTA METODOLÓGICA	16
XIII.	PROPUESTA ECONÓMICA	16
VI.	PROPUESTAS	16
VII.	EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS	17
VIII.	ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO	18
IX.	GARANTÍAS	18
IX.	SUPERVISIÓN DEL CONTRATO	19
X.	CRONOGRAMA	19



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

XI. MODIFICACIONES	Versión Definitiva 19
XII. COMUNICACIONES	19
XIII. COSTOS	20
Anexo 1. Presentación de la oferta	21
Anexo 2. Experiencia del Proponente y del Equipo de Trabajo	23
Anexo 3. Oferta económica	25



I. ANTECEDENTES:

Los presentes Términos de Referencia (en adelante, TDR) definen los objetivos, las actividades, los productos y las condiciones de contratación de los servicios de consultoría de manera directa por parte de Swisscontact, en el marco del Componente 3 de interacción dinámica en materia de competitividad, del Programa Colombia+Competitiva.

El Programa Colombia+Competitiva, una iniciativa promovida por la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza (SECO) en alianza con el Gobierno de Colombia, cuyo propósito radica en el mejoramiento de la competitividad de la economía y la diversificación de sus exportaciones, a través del fortalecimiento del sector productivo y la creación de un ambiente favorable para los negocios.

Swisscontact es la entidad responsable de velar por el normal desarrollo del programa y la cabal administración y ejecución de la contribución de SECO. En ejercicio de estas funciones Swisscontact¹ será responsable, entre otros, de gestionar el apoyo técnico y talento humano requeridos y de actuar como Secretaría Técnica (facilitador) del Programa, para lo cual celebrará los acuerdos y/o contratos necesarios y suficientes para garantizar su buen desarrollo y ejecución técnica y financiera y convocar, elaborar las agendas, documentos técnicos y las actas de las reuniones de los Comités.

El programa consta de tres componentes intrínsecamente articulados: 1) Apoyo a políticas públicas, orientado a acompañar la implementación de acciones e instrumentos de la política nacional para el desarrollo productivo y la competitividad; 2) Desarrollo de sectores productivos estratégicos, a través de convocatorias dirigidas a actores privados y públicos del nivel subnacional, que se enfocan en el fortalecimiento de las cadenas de valor priorizadas; y 3) Interacción dinámica en materia de competitividad, que está dirigido a generar una interacción fluida y dinámica entre los socios y actores con incidencia sobre la política pública nacional de competitividad y desarrollo productivo, y los actores sectoriales del Programa. Particularmente, el mecanismo asociado a recomendaciones de política, establecido en el manual operativo del programa, requiere por parte del facilitador identificar y priorizar temas específicos en los que sea conveniente elaborar documentos dirigidos a capitalizar los aprendizajes y generar propuestas para el diseño e implementación de políticas de desarrollo productivo y competitividad a nivel nacional sectorial.

En el componente 3, se espera identificar a través del diálogo participativo de los actores de las 4 cadenas del Programa (Construcción Sostenible, Turismo de Naturaleza, Cacaos Especiales e Ingredientes Naturales para la Industria Cosmética), los cuellos de botella que obstaculizan el desarrollo competitivo de las mismas, y a partir de allí definir acciones que permitan hacer recomendaciones de política pública que resuelvan los mencionados cuellos de botella y generen un cambio sistémico al interior de dichos sectores.

¹ Swisscontact es una fundación suiza sin ánimo de lucro orientada al fomento económico para la cooperación internacional para el desarrollo. Con presencia en 34 países y alrededor de 1.200 empleados. Desde 1959 promueve el desarrollo económico, social y medioambiental.



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

En el marco del componente 3 anteriormente descrito, como parte del acompañamiento estratégico previsto para el Sector de Ingredientes Naturales para cosméticos, Swisscontact requiere los servicios de un profesional experto o una firma consultora que acompañe a Swisscontact y a la mesa de Ingredientes Naturales para Cosméticos en la construcción de plan de acción para el cierre de brechas de competitividad de dicha cadena de valor, formulado a partir de un estudio del mercado del sector a nivel nacional e internacional, un análisis de la posición competitiva de la oferta colombiana en el mercado y la priorización de productos con potencial en el mercado.

II. OBJETO DEL CONTRATO

Contratar servicios profesionales, con el fin de acompañar a Swisscontact en la construcción de un plan de acción para el cierre de brechas de competitividad de la cadena de valor de ingredientes naturales para cosméticos, a partir de la elaboración de un estudio del mercado del sector a nivel nacional e internacional, un análisis de la posición competitiva de la oferta colombiana en el mercado y la formulación de recomendaciones sobre la apuesta competitiva² nacional.

III. DEFINICIONES:

Cosméticos: “Toda sustancia o formulación de aplicación local a ser usada en las diversas partes superficiales del cuerpo humano (epidermis, sistema piloso y capilar, uñas, labios y órganos genitales externos o en los dientes y las mucosas bucales), con el fin de limpiarlos, perfumarlos, modificar su aspecto y protegerlos o mantenerlos en buen estado y prevenir o corregir los olores corporales”³.

A efectos de esta definición, se consideran productos cosméticos, en particular, los productos que figuran a continuación:

- a) Cosméticos para niños.
- b) Cosméticos para el área de los ojos.
- c) Cosméticos para la piel.
- d) Cosméticos para los labios.
- e) Cosméticos para el aseo e higiene corporal.
- f) Desodorantes y antitranspirantes.

² La apuesta competitiva se refiere a formular recomendaciones de los ingredientes naturales para cosméticos y mercados que según la metodología del consultor seleccionado se prioricen.

³ Artículo 1 de la Decisión 516 de la Comunidad Andina sobre “Armonización de Legislaciones en materia de Productos Cosméticos”, disponible en: <http://www.sice.oas.org/trade/JUNAC/decisiones/DEC516s.asp#a1>



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

- g) Cosméticos capilares.
- h) Cosméticos para las uñas.
- i) Cosméticos de perfumería.
- j) Productos para higiene bucal y dental.
- k) Productos para y después del afeitado.
- l) Productos para el bronceado, protección solar y autobronceadores.
- ll) Depilatorios.
- m) Productos para el blanqueo de la piel.

Ingredientes naturales: Ingredientes para cosméticos obtenidos únicamente de plantas, animales o bien de origen microbiológico o mineral, incluidos aquellos obtenidos de esos materiales por medio de:

- Procesos físicos,
- Reacciones de fermentación que ocurran en la naturaleza que den origen a moléculas producidas en la naturaleza y
- Otros procedimientos de preparación incluyendo materiales tradicionales y provenientes de éstos sin modificación química intencional. (ISO 16.128)⁴

Ingredientes naturales derivados: Ingredientes para cosméticos que tienen más del 50% de su peso molecular de origen natural, obtenidos mediante procesos químicos o biológicos con la intención de modificación química.

Clasificación de los ingredientes naturales para cosméticos:

- **Ingredientes naturales por tipo:** Surfactantes/tensoactivos, emolientes, polímeros naturales, extractos botánicos (aceites esenciales, ácidos de plantas y enzimas), modificadores reológicos, emulsificantes y estabilizantes, otros (vitaminas y minerales).
- **Ingredientes naturales por aplicación:** Cuidado de la piel, cuidado del cabello, maquillaje, fragancias, cuidado oral, otros (afeitada)
- **Ingredientes naturales por funcionalidad:** agentes limpiadores y espumantes, aroma, humectantes, especialidades, otros (colorantes)
- **Ingredientes naturales por segmento:**
 - **Commodities:** Representan la mayor parte del producto final e incluyen surfactantes commodities, emolientes, emulsionantes, estabilizantes y colorantes, entre otros. Normalmente tienen un precio relativo bajo y un nivel de verificación bajo.
 - **Especialidades:** Son ingredientes funcionales como surfactantes specialties, conservantes emolientes (naturales), aceites y grasas especiales, exóticos, gomas, absorción ultravioleta y

⁴ Tomado de: https://asia.in-cosmetics.com/RXUK/RXUK_In-CosmeticsAsia/2018/Marketing_Trends_2018/Day_3_12.00_Alain_Khaiat_OK.pdf?v=636764118132935395



- fragancias. Normalmente representan una parte pequeña del producto final y tienen un precio relativo mediano a alto. El nivel de verificación exigido es comúnmente bajo a medio, pues ya se han utilizado en el pasado.
- **Ingredientes activos:** Representan una muy pequeña parte del producto final e incluyen productos con propiedades anti-edad, anti-arrugas, acondicionamiento del piel/cabello, blanqueamiento del piel y anti-inflamatorios, entre otros. Su precio relativo es medio-alto y tienen altos estándares de verificación de seguridad y de reivindicaciones.

IV. FASES DE LA CONSULTORÍA

1. Estudio de mercado:

Para esta fase el consultor seleccionado presentará a Swisscontact una propuesta metodológica que permita contar con la información necesaria para identificar los principales mercados y productos que Colombia debería priorizar en la fase 2 de la consultoría. Dicha información deberá incluir un estudio de la demanda internacional de ingredientes naturales para cosméticos que permita posteriormente priorizar mercados, identificar los productos con potencial exportador y las brechas de competitividad de dichos productos para posicionarse en el mercado internacional. Similarmente, para el mercado nacional, deberá levantarse la información de la demanda actual de ingredientes naturales para cosméticos, con una proyección a 5 años.

Adicionalmente, y de forma paralela, el consultor deberá presentar una propuesta metodológica para consolidar la información sobre la oferta nacional de ingredientes naturales para cosméticos, en términos de productos, especies utilizadas y empresas o iniciativas productivas, así como las condiciones de precio, cantidad, calidad y mercados de destino, con miras a identificar, en la siguiente fase, las brechas de competitividad existentes para acceder a dichos mercados.

Para finalizar esta fase, el consultor deberá hacer una priorización de los mercados que resultan más atractivos para Colombia y, de ser necesario y viable, ampliar el estudio de demanda para analizar el mercado internacional de las especies más relevantes para Colombia.

Para el estudio sobre la oferta nacional, Swisscontact cuenta con una base de datos preliminar de empresas en el país, la cual debe ser fortalecida a lo largo de la consultoría. La metodología acordada con el consultor puede incluir alianzas con entidades públicas y privadas como el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la ANDI, la Red Cluster Colombia, Instituto Humboldt y Procolombia, entre otras, las cuales podrían ser gestionadas en conjunto con Swisscontact en el marco de la mesa de ingredientes naturales para cosméticos.

2. Definición de la apuesta competitiva nacional

A partir de la información obtenida en la fase 1 sobre la demanda nacional e internacional y la oferta nacional, el consultor deberá proponer una metodología para priorizar productos colombianos y



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

mercados de destino, aplicándola a los resultados obtenidos y presentando un listado de especies e ingredientes naturales con los correspondientes mercados de destino en que Colombia debería concentrarse en el corto, mediano y largo plazo. Para cada producto y mercado priorizado, deberán identificarse las principales brechas de competitividad a superar para acceder al mercado al menos en términos de precio, calidad y volumen.

3. Construcción del plan de acción para el cierre de brechas de competitividad

El consultor seleccionado deberá presentar ante la mesa de ingredientes naturales para cosméticos, que para el efecto convocará Swisscontact, los resultados de las dos fases anteriores y propondrá las líneas de acción para cerrar las brechas de competitividad identificadas y las acciones concretas con los correspondientes responsables, incorporando las recomendaciones y sugerencias que surjan por parte de los demás actores relevantes.

Para finalizar, el consultor seleccionado identificará y presentará en su informe final, los principales canales y mecanismos de venta en cada uno de los mercados y productos priorizados, así como las principales ferias o eventos u otros espacios de relacionamiento comercial en las que el país debería hacer presencia.

V. ENTREGABLES

En desarrollo de la consultoría, el proponente seleccionado deberá entregar los siguientes cuatro documentos, con el alcance descrito para cada uno de ellos:

1. Estudio de mercado

El estudio de mercado estará compuesto por el consolidado de los siguientes entregables individuales pero conectados:

1.1. Estudio de demanda

1.1.1. Demanda internacional

Variables a incluir: El estudio deberá incluir, como mínimo, la información y el análisis de los siguientes aspectos, con miras a cumplir los objetivos descritos en el punto 1 del numeral IV de estos términos de referencia:

1. La demanda por región y país: tamaño del mercado, análisis de tendencias y pronóstico (cantidades en peso y en USD)



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

2. Panorama competitivo: Principales participantes con la correspondiente participación de mercado, principales compradores y proveedores, principales barreras de entrada, intensidad de la competencia⁵, precios de referencia y su variación en el tiempo.
3. Atractivo del mercado por cada región: tamaño y tasa de crecimiento, tendencias de los precios, factores políticos, económicos, legales, ambientales, tecnológicos y logísticos.

Alcance territorial: El estudio deberá incluir como mínimo el análisis del mercado de ingredientes naturales para cosméticos en América del Norte, América Central, Suramérica, Europa y Asia, incluyendo el análisis específico y completo anunciado en el punto anterior para los principales países en cada continente.

Productos: Los ingredientes naturales para cosméticos deberán analizarse y clasificarse preferiblemente por tipo, aplicación, funcionalidad y segmento.

Periodo de tiempo a incluir: Mínimo el comportamiento de los últimos 5 años y el pronóstico hasta 2025.

Fuentes: Secundarias

***Nota:** Según el análisis realizado por Swisscontact, existen estudios que contienen insumos para construir este entregable. Algunos de los estudios mencionados están disponibles, a través de los siguientes canales:

1. **Título:** Organic Personal Care Ingredients Market Size, Share & Trends Analysis Report by Type, by Product (Natural Surfactants, Emollients, Active Ingredients, Sugar Polymers), by Application, and Segment Forecasts, 2019 - 2025.
 - **Compañía:** Grand View Research
 - **Página web:** <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/organic-personal-care-ingredients-market/toc>
 - **Contacto:** Akshay Agarwal, akshay.a@grandviewresearch.com, +1-415-349-0058, +1-888-202-9519
2. **Título:** Specialty Cosmetic Ingredients Market: Global Industry Analysis 2013-2017 and Forecast, 2018-2026
 - **Compañía:** Persistence Market Research
 - **Contacto:** Aditya Orpe, aditya@persistencemarketresearch.com, teléfono, +91 9860 88 0566 | +91 20 4911 9695
3. Otros estudios realizados por encargo de las entidades nacionales que serán suministrados por Swisscontact.

⁵ Algunos indicadores sugeridos de la intensidad de la competencia son el poder de mercado de los proveedores y de los compradores, la amenaza de sustitución de productos y de nuevos competidores y la rivalidad de la industria



1.1.2. Demanda Nacional:

VARIABLES A INCLUIR. El estudio deberá incluir la información y el análisis de:

- Demanda nacional:
 - Tamaño en peso (kg o Tons) y dólares y análisis de tendencias.
 - Principales empresas compradoras de ingredientes para cosméticos, identificando el segmento que compra ingredientes naturales
 - Cantidades compradas anualmente, diferenciando las de origen nacional de las importadas, por clase de ingrediente natural en peso y en dólares.
 - Principales mercados de exportación a los que se dirigen las empresas compradoras de ingredientes naturales en Colombia y porcentaje de las ventas que se quedan en el mercado nacional.

Alcance territorial: Colombia

Productos: Los ingredientes naturales para cosméticos deberán analizarse y clasificarse idealmente por tipo, aplicación, funcionalidad, segmento y especies utilizadas.

Periodo de tiempo: Mínimo el comportamiento de los últimos 5 años (incluyendo por lo menos el primer semestre de 2019) y el pronóstico hasta 2025.

Fuentes: Primarias y secundarias

1.2. Estudio de oferta nacional:

VARIABLES A INCLUIR: El estudio deberá incluir, como mínimo, la información y el análisis de los siguientes aspectos, con miras a cumplir los objetivos descritos en el punto 1 del numeral IV de estos términos de referencia:

- Tamaño en peso (kg o Tons) y dólares y análisis de tendencias.
- Principales empresas productoras o iniciativas productivas de ingredientes naturales para cosméticos.
- Cantidades producidas anualmente por clase de producto en peso y en dólares.
- Mercados a los que se dirigen los ingredientes naturales producidos (nacional y por país de exportación).
- Oferta potencial: Análisis prospectivo de los inventarios de biodiversidad existentes para identificar productos con alto potencial, según la demanda nacional e internacional, sobre los cuales aún no hay una oferta desarrollada en el país.

Alcance territorial: Colombia



Productos: Los ingredientes naturales para cosméticos deberán analizarse y clasificarse idealmente por tipo, aplicación, funcionalidad, segmento y especies utilizadas.

Periodo de tiempo: Mínimo el comportamiento de los últimos 5 años (incluyendo por lo menos el primer semestre de 2019) y el pronóstico hasta 2025.

Fuentes: Primarias y secundarias

1.3. Identificación de mercados relevantes y ampliación del estudio de demanda por especies

A partir de los resultados que arrojen los estudios de demanda y de oferta, el consultor deberá identificar clases de productos, especies y destinos en los cuales el país podría tener un potencial para incursionar en el corto, mediano y largo plazo.

Una vez revisado el panorama general de la demanda por clase de producto y consolidada la información de la oferta y la demanda nacional, deberá ampliarse el estudio de demanda para analizar el mercado internacional de las especies más relevantes para Colombia. Para las especies seleccionadas deberá incluirse el análisis individual de precios, volúmenes y barreras de entrada (técnicas y arancelarias) en cada mercado.

Se sugiere, para los efectos del punto anterior, revisar las 15 principales especies utilizadas en ingredientes naturales para cosméticos a nivel global y las 15 principales especies utilizadas en ingredientes naturales para cosméticos, provenientes de países megadiversos⁶.

2. Apuesta competitiva nacional

El estudio deberá incluir, como mínimo, la información y el análisis de los siguientes aspectos, con miras a cumplir los objetivos descritos en el punto 2 del numeral IV de estos términos de referencia.

2.1. Análisis competitivo de la oferta actual: El consultor seleccionado deberá realizar un análisis comparativo de la oferta colombiana de ingredientes naturales para cosméticos frente a los principales competidores internacionales, identificando brechas y oportunidades en términos de precios, volúmenes, estándares de calidad u otras variables relevantes.

⁶ África: Madagascar, República Democrática del Congo y Sudáfrica

América: Brasil: Colombia, Ecuador, Estados Unidos, México, Perú, Venezuela

Asia: China, Filipinas, India, Indonesia, Malasia

Oceanía: Australia, Papúa Nueva Guinea



2.2. Apuesta competitiva nacional: Con el diagnóstico anterior y los resultados del estudio de mercado, el consultor deberá proponer una metodología para priorizar productos colombianos y mercados de destino, aplicándola a los resultados obtenidos y presentando un listado de especies, ingredientes naturales y mercados de destino en que Colombia debería concentrarse en el corto, mediano y largo plazo. En la priorización deberán explicarse las razones que fundamentan las recomendaciones.

2.3. Brechas de competitividad para los productos y mercados priorizados: Para cada producto y mercado priorizado, deberá hacerse un análisis más detallado que en el análisis competitivo, sobre las brechas a superar para acceder al mercado.

3. Plan de acción

El estudio deberá incluir, como mínimo, la información y el análisis de los siguientes aspectos, con miras a cumplir los objetivos descritos en el punto 3 del numeral IV de estos términos de referencia.

3.1. Plan de acción para el cierre de brechas: El consultor deberá construir y socializar, en conjunto con los actores públicos y privados que defina y convoque Swisscontact, un plan de acción con miras a cerrar las principales brechas de competitividad identificadas durante el estudio. Dicho plan de acción deberá tener actividades específicas, responsables, plazos y resultados esperados.

3.2. Estrategia comercial: El informe deberá incluir la identificación de los canales más importantes y mecanismos de venta más usuales para los productos priorizados, incluyendo un listado de las ferias o eventos internacionales más relevantes para el sector.

Insumos entregados al consultor seleccionado:

Para el desarrollo de la consultoría se pondrá a disposición del consultor la información recopilada por Swisscontact sobre los siguientes asuntos:

- Listado de especies con potencial uso cosméticos (no taxativo)
- Listado de empresas y entidades relevantes del sector (no taxativo)

Adicionalmente, Swisscontact podrá apoyar al consultor en el levantamiento de la información primaria proveniente de las empresas colombianas, contactándolo con organizaciones como la Red Cluster Colombia, así como otras entidades públicas y privadas.

B. ACTIVIDADES Y PLAZOS

1) Estudio de mercado



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7
Demanda internacional por clase de productos	Alcance y fuentes	Análisis	Entrega				Ajustes
Demanda doméstica	Definición metodología	Lanzamiento campaña nacional	Recopilación información		Análisis información y entrega de resultados		
Oferta doméstica							
Identificación de mercados relevantes					Recopilación, análisis y entrega de resultados		

2) Definición de la apuesta competitiva nacional

	S7	S8	S9	S10
Apuesta competitiva	Análisis competitivo de la oferta actual	Apuesta competitiva nacional	Brechas de competitividad para los productos y mercados priorizados	Ajustes

3) Plan de Acción

	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17
Reuniones con la mesa de ingredientes naturales	Presentación de resultados fases anteriores y definición líneas de trabajo		Asignación de responsabilidades y plazos			Presentación final de la consultoría y firma del plan de acción	Ajustes y entrega final	
Plan de acción								



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17
Estrategia comercial								

Swisscontact conformará un comité de seguimiento de la consultoría, con el cual se validarán permanentemente los avances de la misma. Durante todas las fases anteriores, Swisscontact podrá hacer comentarios y solicitar ajustes necesarios para cumplir el propósito y el alcance descrito en los presentes TDR.

El cronograma propuesto podrá ser ajustado según la propuesta que presente el consultor para esta convocatoria, siempre y cuando la fecha máxima de entrega del plan de acción y de todos los entregables no supere la semana 17 desde la suscripción del contrato.

V. CRONOGRAMA DE ENTREGABLES Y PAGOS

Producto o entregable	Plazo (desde el inicio del contrato)	Porcentaje del pago	Monto del pago en cifras
Estudio de mercado	Semana 7	40 %	96.000.000
Definición de la apuesta competitiva	Semana 10	20 %	48.000.000
Plan de Acción	17 semanas	40 %	96.000.000
Total	17 semanas	100 %	240.000.000

V. CUANTÍA DEL CONTRATO



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

El valor del contrato a celebrar toma como referencia los costos del mercado, del sector profesional y de la especialidad requerida. Su cuantía se fija en la suma máxima de DOSCIENTOS CUARENTA MILLONES DE PESOS COLOMBIANOS (COP \$240.000.000), monto que comprende además la remuneración de gastos directos e indirectos derivados de ejecución del contrato junto con los gravámenes, retenciones e impuestos adicionales a que hubiere lugar. El presupuesto asignado no incluye gastos viaje, pues en caso de ser aprobados, serán financiados por Swisscontact, previa aprobación. Para tal efecto, el consultor deberá incluir, en su propuesta económica, los viajes que considere necesarios para el desarrollo de la consultoría.

VI. FORMA DE PAGO

La realización de pagos parciales está sujeta al cumplimiento de los plazos previstos para la entrega de productos descritos en las actividades y conforme al cronograma de ejecución, previa revisión y aprobación emitida por *Swisscontact*.

VII. DURACIÓN DEL CONTRATO

El término de ejecución del contrato será de *cuatro (4)* meses contados a partir de la celebración del mismo, previo cumplimiento de las condiciones habilitantes y la ejecución del mismo.

VIII. REQUISITOS

Podrán participar en el proceso contractual todas las personas naturales, jurídicas, consorcios y uniones temporales, que puedan acreditar experiencia específica y/ o cuyo objeto social esté relacionado con la prestación de servicios de consultoría.

IX. EXPERIENCIA DEL PROPONENTE

La experiencia del proponente se acreditará conforme a una relación, presentada en el Anexo No. 2 de este documento; en la que indique su experiencia en la celebración de contratos relacionados con *estudios de mercado, análisis de competitividad y planes de negocios o de acción sectoriales, en cuantías cercanas o superiores al estudio que se pretende contratar con estos TDR. La experiencia mínima demostrada debería ser de cinco (5) años.*



Para los consorcios o uniones temporales, la experiencia de cada uno de los miembros podrá ser acumulada.

Swisscontact y la Entidad Beneficiaria se reservan el derecho de solicitar a los proponentes la certificación de alguna o del total de la experiencia presentada en la presente propuesta y sus anexos.

X. EQUIPO DE TRABAJO

El equipo de trabajo del proponente deberá cumplir como mínimo los siguientes requisitos:

Rol	Responsabilidades	Formación	Experiencia
Director del proyecto	Es el responsable del proyecto frente a Swisscontact y las organizaciones externas con las cuales sea necesario relacionarse.	Profesional en algún área relevante para el proyecto.	5 años de experiencia en la elaboración de estudios de mercado, análisis de competitividad o planes de acción sectoriales
Experto en el sector	Es el responsable de identificar la potencialidad de los ingredientes naturales colombianos en el mercado internacional y de participar en las reuniones con los diferentes actores de la industria en Colombia.	Profesional en algún área relevante para el proyecto.	5 años de experiencia demostrada en el sector de cosméticos o de ingredientes naturales para cosméticos

El proponente deberá adjuntar las hojas de vida de todo el equipo e indicar la experiencia particular de cada consultor junto con la asignación de actividades y el tiempo de dedicación de cada uno.

Lo anterior se acreditará conforme al diligenciamiento del Anexo No. 2.

XI. PLAN DE TRABAJO Y PROPUESTA DE EJECUCIÓN



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

El proponente deberá indicar la manera en que ejecutará las actividades descritas en los términos de referencia y detalles de las tareas a realizar, sus entregables y resultados acordes con los términos previstos en el cronograma del proyecto. Deberá describir la forma como desarrollará las distintas etapas del proyecto. Se evaluará la claridad del plan de trabajo y cronograma de ejecución.

XII. PROPUESTA METODOLÓGICA

El proponente deberá plantear cuál es la pertinencia de los métodos propuestos y la innovación, coherencia y solidez de los mismos para alcanzar los objetivos. Asimismo, deberá indicar el alcance de su propuesta, la metodología prevista para la consecución de los resultados esperados y el impacto de los mismos.

Finalmente deberá establecer los demás requisitos que, desde el punto de vista técnico se estimen necesarios para la propuesta. Se evaluará la coherencia de la propuesta metodológica prevista y la efectividad de dicha propuesta para la obtención de los productos esperados.

XIII. PROPUESTA ECONÓMICA

El proponente deberá indicar la estimación de los costos asociados al desarrollo del objeto contractual, incluidos los impuestos y contribuciones de orden local que se causen o llegaren a causarse. Los costos estimados deberán expresarse en pesos colombianos (COP). Swisscontact, por su naturaleza jurídica, no recauda IVA.

El proponente deberá incluir, en su propuesta económica, los viajes que considere necesarios para el desarrollo de la consultoría, los cuales no se contabilizarán dentro del presupuesto máximo de la consultoría. Al respecto, se aclara que la aprobación de la propuesta no implica la aprobación de dichos viajes, los cuales serán discutidos y aprobados por el comité de seguimiento del contrato liderado por Swisscontact.

Para los efectos anteriores, deberá diligenciarse el Anexo No. 3. Cualquier valor no previsto en la propuesta, se entiende incorporado en ella y, por tanto, no podrá reclamarse su restitución, reembolso o restablecimiento del equilibrio económico.

VI. PROPUESTAS

1) Preguntas y aclaraciones



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

Dentro de los tiempos establecidos en los procedimientos, los posibles prestadores de servicios podrán elaborar preguntas. Swisscontact será la entidad responsable de responderlas. Finalmente, las respuestas se socializarán con todos los participantes.

2) Presentación

Las propuestas deberán presentarse en medio electrónico con destino a la dirección de correo paola.leal@swisscontact.org aportando los documentos que se indicarán posteriormente en el orden previsto en esta sección. La presentación de la propuesta implica la aceptación de las condiciones generales de contratación, junto con la distribución de los riesgos que Swisscontact establezca y los costos asociados al valor de la oferta misma.

3) Ajustes a las propuestas presentadas por parte de los posibles prestadores de servicio:

Los ajustes a las propuestas deberán hacerse por parte de los posibles prestadores de servicios de acuerdo a los tiempos estipulados y aprobados por Swisscontact. Una vez los proponentes hayan remitido los ajustes a Swisscontact, se hará la revisión de los mismos.

4) Información General

- Identificación de la propuesta: “Términos de Referencia - Programa “Colombia+Competitiva” Componente No. 3. Construcción de plan de acción para el cierre de brechas de competitividad de la cadena de valor de ingredientes naturales para cosméticos”.
- Identificación del proponente.
- Documento de identidad o número de identificación tributaria - NIT.
- Dirección de notificaciones y de correo electrónico.
- Números telefónicos de contacto.
- Anexo No. 1 de presentación de propuesta debidamente diligenciado y suscrito.

5) Vigencia de la Propuesta

Toda propuesta presentada deberá consignar un término de vigencia igual o superior a cuarenta y cinco (45) días.

VII. EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS



Sólo serán evaluadas las propuestas que cumplan los requisitos mínimos previstos en estos términos de referencia. Las propuestas serán evaluadas y puntuadas atendiendo los siguientes criterios:

Tabla de Calificación y Selección de los Prestadores de Servicio

ITEM	CALIFICACIÓN
1. Experiencia del proponente	20 puntos
2. Equipo de trabajo	25 puntos
3. Plan de trabajo y cronograma de ejecución	15 puntos
4. Propuesta metodológica	30 puntos
5. Propuesta económica	5 puntos
6. Valor agregado	5 puntos
Puntaje Total	100 puntos

VIII. ADJUDICACIÓN DEL CONTRATO

Una vez seleccionado el proponente, Swisscontact informará al adjudicatario por escrito y a través la página web www.colombiamascompetitiva.com, y se le hará llegar el contrato de consultoría, que el adjudicatario procederá a suscribir dentro de los tiempos estipulados.

Para fines de la suscripción del contrato, el proponente deberá aportar los documentos que acrediten la representación legal de quien lo suscribirá y demás documentación que pueda requerir Swisscontact.

IX. GARANTÍAS

El proponente deberá constituir a favor de Swisscontact las siguientes garantías, debidamente expedidas por compañía aseguradora autorizada, a saber:

- a. Póliza de cumplimiento en la que se ampare el monto equivalente al 20% del valor total del contrato y con una vigencia igual a la del término de ejecución del contrato y seis (6) meses adicionales.



IX. SUPERVISIÓN DEL CONTRATO

La supervisión de la ejecución del objeto contractual, sus cronogramas, fases, avances y entregables o productos parciales y/o finales será ejercida por la Coordinadora General del Programa Colombia más Competitiva o quien ella designe.

X. CRONOGRAMA

El cronograma del proceso contractual es el siguiente:

Actividad	Fecha máxima
Publicación de los Términos de Referencia	20/01/2020
Plazo para la presentación de preguntas a los Términos de Referencia	27/01/2020
Respuesta a las observaciones sobre los Términos de Referencia	28/01/2020
Presentación de propuestas	10/02/2020
Solicitud de aclaración de dudas a los proponentes	13/02/2020
Envío de respuestas a las aclaraciones solicitadas	17/02/2020
Selección y notificación al proponente seleccionado	20/02/2020
Celebración del contrato	21/02/2020
Entrega de garantías	24/02/2020

XI. MODIFICACIONES

Swisscontact se reserva el derecho de modificar, aclarar o sustituir todo o parte del contenido de los presentes Términos de Referencia cuando de conformidad con los intereses del Programa *Colombia+Competitiva* sea necesario efectuar modificaciones o ajustes.

XII. COMUNICACIONES



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

Todas las comunicaciones que deban realizarse hacia o desde Swisscontact, deberá remitirse a la dirección de correo electrónico paola.leal@swisscontact.org. En todo caso, se entiende la recepción del mensaje de correo electrónico cuando se ha emitido el acuse de recibo correspondiente por parte del destinatario.

XIII. COSTOS

Todos los costos asociados a la presentación de la propuesta correrán por cuenta y riesgo exclusivo del interesado. En tal sentido, Swisscontact no asumirá bajo ningún concepto la restitución de las sumas derivadas de los gastos en que hubieren incurrido los participantes-proponentes.



**Colombia+
Competitiva**

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

Anexo 1. Presentación de la oferta

Lugar y fecha

Señores

Swisscontact

Referencia: Proceso de Contratación xxx

Estimados señores:

Identificación del proponente, identificado como consta al pie de mi firma, actuando en nombre propio o en nombre y representación de xxx, presento Oferta para el Proceso de Contratación de la referencia y declaro:

1. Que conozco y acepto los Documentos del Proceso, tuve la oportunidad de solicitar aclaraciones y modificaciones a los mismos, y recibí de Swisscontact respuesta oportuna a cada una de las solicitudes.
2. Que estoy autorizado para suscribir y presentar la Propuesta en nombre del Proponente y estoy autorizado para suscribir el contrato si el Proponente resulta Adjudicatario del Proceso de Contratación de la referencia.
3. Que la Oferta que presento cumple con la totalidad de los requisitos y especificaciones técnicas previstas en los Términos de Referencia.
4. Que los documentos que presento con la Oferta son ciertos y han sido expedidos por personas autorizadas para el efecto.
5. Que la oferta económica adjunta fue elaborada teniendo en cuenta todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas y demás contribuciones que se causen con ocasión de la presentación de la Oferta, suscripción y ejecución del contrato y que, en consecuencia, de resultar adjudicatario no presentaré reclamos con ocasión del pago de tales gastos.
6. Que, en caso de resultar adjudicatario, suscribiré el contrato en la fecha prevista para el efecto en el Cronograma previsto.



Colombia+
Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

7. Que, en caso de resultar adjudicatario, me obligo a presentar la garantía de cumplimiento prevista en los Términos de Referencia en la fecha prevista para el efecto en el Cronograma allí contenido.

8. Que el Proponente está a paz y salvo con sus obligaciones laborales frente al sistema de seguridad social integral y demás aportes relacionados con las obligaciones laborales.

9. Recibiré notificaciones en la siguiente dirección en:

Contacto:

Dirección de correspondencia:

Teléfono fijo:

Teléfono móvil:

Dirección de correo electrónico:

Firma representante legal del Proponente o del Proponente persona natural

Nombre:



Anexo 2. Experiencia del Proponente y del Equipo de Trabajo

Referencia: Proceso de Contratación **xxx**

EXPERIENCIA DEL PROPONENTE

Contrato	Contratista	Objeto	Cuantía	Observaciones
No. 1				

Total de la cuantía: _____

EXPERIENCIA DE CADA UNO DE LOS INTEGRANTES EQUIPO DE TRABAJO

Contrato	Contra- tista	Objeto Contractual	Término de vincu- lación	Observaciones

Contrato	Contra- tista	Objeto Contractual	Término de vincu- lación	Observaciones



Colombia+ Competitiva

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

Firma representante legal del Proponente o del Proponente persona natural

Nombre:

Documento de Identidad:



**Colombia+
Competitiva**

Cooperación suiza para la competitividad

Versión Definitiva

Anexo 3. Oferta económica

Proceso de Contratación **xxx**

Identificación del proponente, identificado como consta al pie de mi firma, actuando en nombre propio o en nombre y representación de **xxx**, manifiesto que el valor total de la propuesta es por la suma de xxx PESOS COLOMBIANOS (COP \$XXX). Suma que incluye todos los gastos e impuestos que llegaren a causarse.

El valor indicado toma como referencia todos los costos y gastos que comprende la consultoría, tal y como se discriminan a continuación:

Oferta Económica		
Item	Descripción	Valor
Valor total de la propuesta		

Firma representante legal del Proponente o del Proponente persona natural

Nombre:

Documento de Identidad: