



Colombia+ Competitiva

Cadenas de valor sostenibles

TÉRMINOS DE REFERENCIA

C+CCAFE-2021

CADENA DE CAFÉS ESPECIALES

OBJETO: Contribuir a mejorar la competitividad e internacionalización de la Cadena de Valor de Cafés especiales bajo un enfoque de sostenibilidad e inclusión social, generando así oportunidades de empleo e, ingresos a nivel regional y promoviendo el fortalecimiento institucional.

COLOMBIA + COMPETITIVA

**Bogotá D.C.
Julio 2021**



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Embajada de Suiza en Colombia
Cooperación Económica y Desarrollo (SECO)


swisscontact

1 Contenido

2 ANTECEDENTES.....	5
2.1 EL PROGRAMA.....	5
2.2 EL FINANCIADOR.....	5
2.3 EL FACILITADOR NACIONAL.....	6
2.4 EL PROGRAMA COLOMBIA + COMPETITIVA.....	6
2.5 IMPACTOS Y RESULTADOS ESPERADOS EN EL COMPONENTE DE CADENAS DE VALOR SOSTENIBLES.....	7
3 CONTEXTO DE LA CONVOCATORIA.....	7
3.1 JUSTIFICACIÓN.....	7
3.2 MODALIDAD.....	7
3.3 OBJETO DE LA CONVOCATORIA.....	8
3.4 CONTEXTO DEL SECTOR.....	8
4 SOBRE LAS PROPUESTAS DE PROYECTOS.....	9
4.1 DEFINICIÓN DEL ALCANCE.....	9
4.2 ENFOQUES TRANSVERSALES.....	12
4.2.1 ORIENTACIÓN AL MERCADO.....	12
4.2.2 ENFOQUE SISTÉMICO.....	12
4.2.3 CRECIMIENTO VERDE.....	13
4.2.4 ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD DE LOS PROYECTOS.....	14
4.2.5 EQUIDAD DE GÉNERO.....	14
4.3 OTROS ENFOQUES Y FORMAS DE FINANCIAMIENTO DE LA CONVOCATORIA.....	14
4.3.1 ENFOQUE DE PAISAJES SOSTENIBLES.....	15
4.3.2 FINANCIAMIENTO BASADO EN RESULTADOS (FBR).....	15
4.3.3 INCLUSIÓN FINANCIERA.....	15
4.4 BENEFICIARIOS.....	16
4.5 SOBRE LA ENTIDAD PROPONENTE.....	17
4.5.1 REQUISITOS ENTIDAD PROPONENTE.....	17
4.5.2 QUIENES NO PUEDEN SER PROPONENTES.....	18
4.5.3 ENTIDADES PARTICIPANTES ALIADAS.....	18
4.6 PORCENTAJE Y MONTOS DE COFINANCIACIÓN.....	18
4.7 RUBROS NO COFINANCIABLES.....	19
4.8 RUBROS COFINANCIABLES.....	19
4.9 DURACIÓN DE PROYECTOS.....	20
4.10 MONEDA.....	20

5	MODELO DE OPERACIÓN DE LA CONVOCATORIA.....	20
5.1	ESTRUCTURA GENERAL DE LA CONVOCATORIA.....	20
5.2	CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA	21
5.3	ETAPA DE EXPRESIÓN DE INTERÉS	22
5.3.1	CONTENIDO GENERAL DEL PERFIL DE PROYECTO	22
5.3.2	FORMA DE PRESENTACIÓN DEL PERFIL DE PROYECTO	23
5.3.3	DOCUMENTOS POR PRESENTAR EN ESTA ETAPA.....	23
5.3.4	EVALUACIÓN DE LA ETAPA DE EXPRESIÓN DE INTERÉS (PERFIL DE PROYECTO).....	23
5.3.5	SUSTENTACIÓN DE LA EXPRESIÓN DE INTERÉS (PERFILES DE PROYECTOS)	26
5.3.6	PUBLICACIÓN DE RESULTADOS DE LA ETAPA DE EXPRESIÓN DE INTERÉS	27
5.4	ETAPA DE ESTRUCTURACIÓN CONJUNTA DE PROYECTOS:.....	27
5.4.1	FORMA DE PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTAS DE PROYECTO	27
5.4.2	EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS PROYECTOS	28
5.4.3	COMITÉ TÉCNICO ASESOR	28
5.4.4	DOCUMENTACIÓN DE PROPUESTA DE PROYECTO.....	28
5.4.5	SELECCIÓN Y CONCEPTO DE RECOMENDACIÓN.....	28
5.5	ETAPA DE ADJUDICACIÓN DE RECURSOS Y CONTRATACIÓN.....	29
5.5.1	IMPOSIBILIDAD DE ASIGNAR LOS RECURSOS SOLICITADOS.....	29
5.6	GENERALES DE LA CONVOCATORIA	29
5.6.1	CAUSALES DE RECHAZO EN CUALQUIER ETAPA	29
5.6.2	SOLICITUDES DE ACLARACIÓN Y SUBSANABILIDAD	30
5.6.3	COMUNICACIÓN DE RESULTADOS.....	30
5.6.4	FORMULACIÓN DE PREGUNTAS	30
5.6.5	RESPUESTA DE PREGUNTAS	30
5.6.6	ADENDAS	30
5.6.7	INTERPRETACIÓN Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA	31
5.6.8	DOCUMENTOS DE LA CONVOCATORIA	31
6	SEGUIMIENTO Y MONITOREO	31
7	TÉRMINOS JURÍDICOS APLICABLES.....	31
7.1	RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE.....	32
7.2	VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA	32
7.3	CLÁUSULA DE RESERVA.....	32
7.4	CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN	32
7.5	DIFUSIÓN, COMUNICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE RESULTADOS	32
7.6	HABEAS DATA.....	32
7.7	SOBRE EL PERFECCIONAMIENTO Y/O SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO:.....	32
7.8	DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN	33
7.9	PÓLIZAS:.....	33

7.10	AUTORIZACIÓN EXPRESA PARA CONSULTAR INFORMACIÓN CONTENIDA EN LAS BASES DE DATOS FINANCIERA, CREDITICIA, COMERCIAL:.....	33
7.11	LIQUIDACIÓN.....	33
7.12	OTRAS CONDICIONES DE CONTRATACIÓN	34
8	ANEXOS.....	35
8.1	ANEXO 1: DEFINICIONES.....	35
8.1.1	BENEFICIARIOS DIRECTOS:.....	35
8.1.2	BENEFICIARIOS INDIRECTOS:	35
8.1.3	ENTIDAD PROPONENTE:	35
8.1.4	CADENA DE VALOR:	35
8.1.5	CAFÉ ESPECIAL	35
8.1.6	COMPETITIVIDAD:	35
8.1.7	INNOVACIÓN:	36
8.1.8	CALIDAD:.....	36
8.1.9	PRODUCTIVIDAD.....	36
8.1.10	CUELLO DE BOTELLA.....	36
8.1.11	CONTRAPARTIDA.....	36
8.1.12	POTENCIAL DE MERCADO:	36
8.1.13	COMITÉ ESTRATÉGICO:	36
8.1.14	ENTIDAD ALIADA:	37
8.1.15	ENTIDAD EJECUTORA:	37
8.1.16	NIVEL SUBNACIONAL:.....	37
8.2	ANEXO 2: ENFOQUES INNOVADORES	37
8.2.1	ENFOQUE DE PAISAJES (EP)	37
8.2.2	FINANCIAMIENTO BASADO EN RESULTADOS.....	39

2 ANTECEDENTES

2.1 EL PROGRAMA

El programa Colombia + Competitiva es una iniciativa conjunta entre la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos suiza (SECO) y el Gobierno Nacional, que orienta sus esfuerzos a mejorar la competitividad en el país y diversificar su economía. La Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico – SWISSCONTACT es el facilitador nacional del programa.

El programa inició en Colombia en el año 2017, y se ejecutará en dos fases: Un primer mandato que abarcó una Fase Inicial de 4 años 2017 - 2020; y el mandato actual de una segunda Fase de cuatro años comprendidos entre 2021 y 2024.

Durante la segunda fase, el Programa se enfocará en fomentar el crecimiento verde e inclusivo mediante un entorno empresarial propicio y políticas públicas eficaces que promuevan la competitividad y la innovación y que faciliten el desarrollo de cadenas de valor sostenibles que proporcionan oportunidades de empleo e ingresos a nivel sub-nacional.

El programa Colombia + Competitiva, luego de 4 años de implementación, ha logrado promover y facilitar el desarrollo de las potencialidades competitivas del país a través de una fuerte visión de mercado y un enfoque sistémico.

2.2 EL FINANCIADOR

El financiador del Programa Colombia + Competitiva, es la **Secretaría de Estado para Asuntos Económicos SECO**, adscrita al Departamento Federal de Economía, Educación e Investigación (DEFI) de Suiza. Tiene a su cargo el programa de Cooperación Económica y Desarrollo, con presencia principalmente en países en desarrollo de ingresos medios. En Colombia, la Cooperación Económica de Suiza – SECO, ha estado presente desde 2001 y ha formulado diversas estrategias para abordar su trabajo en el país.

La estrategia de la cooperación suiza durante el periodo 2021-2024, establece que se esforzará por contribuir a una Colombia próspera, inclusiva y pacífica, para esto se ha planteado como objetivo general: fortalecer las instituciones, las comunidades y la sociedad civil de Colombia en su camino hacia una paz duradera mediante un desarrollo económico sostenible y resiliente, la reducción de las desigualdades y la atención a las necesidades humanitarias.

El programa de cooperación económica y desarrollo de Suiza en Colombia i está alineado con las prioridades nacionales definidas por el Gobierno colombiano en el Plan Nacional de Desarrollo, la Hoja de Ruta de Cooperación Internacional de Colombia y las estrategias sectoriales relacionadas. Asimismo, integra los intereses del sector privado suizo, así como las oportunidades de transferir conocimientos y experiencias de Suiza que puedan ser de interés para el país.

2.3 EL FACILITADOR NACIONAL

El Facilitador del Programa Colombia + Competitiva, es **SWISSCONTACT** - Fundación Suiza para la cooperación técnica, entidad sin ánimo de lucro orientada a la cooperación internacional para el desarrollo con énfasis en la promoción del sector privado bajo un enfoque inclusivo. SWISSCONTACT promueve el desarrollo económico, social y medioambiental para integrar exitosamente a las personas -en especial a las menos favorecidas- a la dinámica económica de sus territorios y a las oportunidades de ingresos y empleos. Para ello interviene en cuatro líneas de acción: a) la promoción de las actividades productivas y empresariales; b) la formación profesional; c) el uso eficiente de los recursos naturales; y d) La mejora del acceso a los servicios financieros.

SWISSCONTACT ha aportado al programa una perspectiva basada en los valores del diálogo, consenso, conocimiento técnico y trabajo en equipo, lo que ha contribuido al fortalecimiento de un ecosistema de competitividad nacional y regional orientado a llevar al país hacia un desarrollo económico sostenible que cree oportunidades para todos sus ciudadanos.

SWISSCONTACT, como Facilitador Nacional administrará los recursos del Programa.

2.4 EL PROGRAMA COLOMBIA + COMPETITIVA

El programa, para atender sus focos estratégicos, divide sus intervenciones en 2 componentes: el primero, que busca generar cambios sistémicos desde la concepción de la política pública que promueve la competitividad y la innovación en el país; y un segundo componente, que busca consolidar cadenas de valor competitivas y sostenibles a largo plazo, así:

Componente 1 – Reformas de políticas de competitividad. Busca fortalecer el funcionamiento del Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCI) a través de la financiación ágil y flexible, de proyectos de asistencia técnica que contribuyan a la implementación efectiva de políticas públicas, generación de capacidades en las entidades beneficiarias y fomento de la articulación interinstitucional.

Componente 2: Apoyo a cadenas de valor sostenibles. Busca contribuir a la competitividad e internacionalización de las cadenas de valor de cacao especiales, cafés especiales, turismo sostenible, construcción sostenible e ingredientes naturales, con el fin de que los productores y prestadores de servicios a nivel regional y territorial puedan generar un valor agregado en sus productos, y así mejorar sus ingresos, contribuyendo de esta manera a la construcción de paz y al desarrollo sostenible. Este componente se desarrolla en dos mecanismos:

- **Mecanismo 2.1: Fondo Competitivo.** Busca fortalecer la competitividad e internacionalización de cadenas de valor sostenibles (cacaos especiales, turismo sostenible, ingredientes naturales y cafés especiales) en Colombia a través de la cofinanciación de proyectos de asistencia técnica con un marcado enfoque de mercado.
- **Mecanismo 2.2.: Reformas de políticas sectoriales.** Busca abordar de manera ágil y flexible los desafíos y cuellos de botella transversales y específicos de cada sector, en el nivel nacional (cacaos especiales, turismo sostenible, ingredientes naturales, cafés especiales y construcción sostenible), y la facilitación del diálogo nación-región.

2.5 IMPACTOS Y RESULTADOS ESPERADOS EN EL COMPONENTE DE CADENAS DE VALOR SOSTENIBLES

De manera general los proyectos del componente 2 de cadenas de valor sostenibles deberán contribuir a los indicadores de impacto y de resultado del Programa, tal como se menciona a continuación:

Indicadores de Impacto:

- Empleos retenidos, mejorados y creados
- Generación de exportaciones o incremento de estas
- Ahorro/Reducción de emisiones de gases de efecto invernadero

Indicadores de Resultado:

- Mejoramiento de ingresos por parte de los beneficiarios
- Generación o incremento de la comercialización de bienes y servicios a nivel nacional y regional
- Aplicación de prácticas sostenibles que reduzcan la huella de carbono o que estén enfocados al crecimiento verde. (Revisar crecimiento verde en la sección [Enfoques transversales](#))

3 CONTEXTO DE LA CONVOCATORIA

3.1 JUSTIFICACIÓN

El Componente 2, de apoyo a Cadenas de Valor Sostenibles, tiene como propósito, contribuir al mejoramiento de la competitividad e internacionalización de las cadenas de valor sostenibles del Programa, con el fin de que los productores y prestadores de servicios del nivel subnacional apropien valor y puedan mejorar sus niveles de ingresos, contribuyendo así a la construcción de paz y al desarrollo sostenible. De igual manera, se espera contribuir a la implementación de los PDETs y las Agendas Departamentales de Competitividad e Innovación.

Con este fin se han elaborado estrategias de fortalecimiento por cadena de valor sostenible, en función de su madurez y potencial de crecimiento, con los sectores público y privado representados en órganos de gobernanza separados por cadena. Es así que a través del Mecanismo de Fondo Competitivo, se hace necesario la apertura de convocatorias cuyos recursos serán administrados por parte de SWISSCONTACT.

Los presentes términos de referencia establecen las condiciones para la participación en la convocatoria de la cadena cafés especiales.

3.2 MODALIDAD

La convocatoria abierta es una modalidad de selección competitiva mediante la cual se puede invitar públicamente a proponentes del nivel subnacional a presentar perfiles de proyectos, en la etapa de expresión de interés para ejecutar iniciativas al Programa.

3.3 OBJETO DE LA CONVOCATORIA

Contribuir a mejorar la competitividad e internacionalización de la Cadena de Valor de Cafés Especiales bajo un enfoque de sostenibilidad e inclusión social, generando así oportunidades de empleo e, ingresos a nivel regional y promoviendo el fortalecimiento institucional.

3.4 CONTEXTO DEL SECTOR

De acuerdo con las cifras de la Organización Internacional del Café (OIC), la producción mundial de café entre septiembre de 2019 y octubre 2020 fue de 165,8¹ millones de sacos en el mundo, cifra que representó una caída de 4,9% con respecto a 2018 y 2019; explicado por la reducción de la producción de Brasil y una menor producción en Honduras de 15,5%. El café se produce en 12,5 millones de hectáreas en el mundo, donde la estructura y el tamaño de las fincas cambia de acuerdo al país de producción, pero en general casi el 95% de estas tienen menos de 5 hectáreas, y el 84% de todas las fincas cafetaleras tienen menos de 2 hectáreas². El principal país productor es Brasil, seguido de Vietnam y Colombia, que participan con el 35%, 18% y 6,9% respectivamente. Las importaciones de café para el año 2019, fueron de 135 millones de sacos, siendo Estados Unidos, Alemania e Italia los principales países importadores con una participación de 59,3%, 22,9% y 16,6% respectivamente.

Con base en los datos de la OIC y la Federación Nacional de Cafeteros, Colombia es el primer productor de café arábigo del mundo. En el año 2020, la producción del país fue de 14,1 millones de sacos que representó un incremento de 1,7% con respecto al año 2019, cifra que para los últimos 5 años muestra un importante incremento pues es la segunda producción más alta en los últimos 10 años. En Colombia hay 844.743,78 hectáreas cultivadas de café, el área cultivada se ha venido reduciendo de manera permanente desde el año 2013. Huila es el primer departamento productor, seguido de Antioquia y Tolima 17,1%, 13,9% y 12,7%³.

El café es uno de los principales productos agropecuarios en Colombia, en el año 2020, aportó el 11,2% al PIB sectorial, generó 2 millones de empleos a 540.000 familias cafeteras. Más del 96% de la producción del café es destinado para la exportación por lo que el ingreso que reciben los caficultores depende del comportamiento del precio internacional que se calcula según la cotización de cierre en la Bolsa de Nueva York del día, la tasa de cambio del día y el diferencial o prima de referencia para el café colombiano. De acuerdo con la Federación Nacional de Cafeteros, el mercado mundial del café representa al año USD 200.000 millones en ventas de los cuales⁴ los productores sólo reciben entre el 6% y 10%.

El sector cafetero enfrenta varios retos relacionados con la sostenibilidad del negocio desde una dimensión ambiental, económica y social. Desde la dimensión ambiental, el sector se ve amenazado por el impacto en la variabilidad climática sobre el cultivo. La sostenibilidad económica, por la rentabilidad, la alta volatilidad de los precios internacionales genera una alta variabilidad de los

¹ https://www.ico.org/new_historical.asp

² <https://coffeebarometer.org>

³ <https://federaciondefcafeteros.org/wp/publicaciones/>

⁴ <https://www.flipsnack.com/federaciondefcafeteros/informe-de-gesti-n-federaci-n-nacional-de-cafeteros-2020.html>

ingresos de los productores. Así mismo el sector cafetero debe enfrentar todos los retos que enfrentan los sectores agrícolas en Colombia, relacionado con bajo acceso a la asistencia técnica, poca transferencia de tecnología, altos costos de los insumos de producción, mal estado de las vías terciarias, afectan la productividad y rentabilidad del negocio cafetero. Ante esta problemática, los productores le han apostado a producir un café diferenciado, con el que logren obtener una prima adicional por el producto, segmento de los cafés especiales. Si bien no hay una única definición para esta categoría, según la Federación Nacional de Cafeteros un café *se considera especial cuando es percibido y valorado por los consumidores por alguna característica que lo diferencia de los cafés convencionales, por lo cual están dispuestos a pagar un precio superior*. Dentro de estas categorías, se pueden encontrar, los cafés certificados⁵ y los que corresponden a la escala de la Asociación de Cafés Especiales conocido como el puntaje SCA⁶.

Esta tendencia de los cafés especiales se originó en la década de los 60's, en los Estados Unidos, donde los consumidores de esta bebida comenzaron a buscar mayor calidad en el producto, así como diferenciación en el mismo. Por lo que, se dio origen también al establecimiento de cafés o de alta calidad como los coffee shops, en los que se ofrecen diferentes variedades de café, con perfiles organolépticos distintos. Los consumidores de estos cafés de especialidad son personas que buscan historias alrededor del cultivo y producción del café, donde preferiblemente se genere el menor impacto en el medio ambiente. De acuerdo con un estudio de la Asociación de Cafés Especiales de los Estados Unidos, en enero de 2021, al día el 36% de los estadounidenses mayores de 18 años bebieron un café de especialidad, lo cual demuestra una alta penetración de este producto⁷.

En Colombia no hay todavía cifras oficiales sobre la producción de cafés especiales, así como de exportaciones. La Federación Nacional de Cafeteros que exporta entre el 18%-19% del total de café exportado en el país, para el año 2017 del total de sus exportaciones, representaron el 43% correspondieron a cafés especiales, porcentaje significativo si se tiene en cuenta que para el año 2002 la participación era del 8%. Gracias al auge que este tipo de cafés están teniendo en el mercado internacional, se cree que las exportaciones de este rubro sean cada vez mayores.

4 SOBRE LAS PROPUESTAS DE PROYECTOS

4.1 DEFINICIÓN DEL ALCANCE

A continuación, se definen las delimitaciones en las que deben estar enmarcadas los proyectos presentados.

⁵ Dentro de los sellos en el café se tienen certificaciones de producción ambiental reconocidas a nivel internacional como: Rainforest, UTZ, a nivel social se encuentra el Comercio Justo. Así mismo otras certificaciones como 4C y producción orgánica.

⁶ La SCA es la Specialty Coffee Association, una organización creada en los Estados Unidos por varios actores del sector a nivel mundial como productores, baristas, tostadores, que se han dedicado a trabajar en las características alrededor de la calidad del café. En el año 1984, la SCA diseñó un sistema de puntuación denominado SCA Cupping Form que evalúa el café en diez aspectos: aroma, sabor, postgusto, acidez, cuerpo, equilibrio, dulzura, taza limpia y uniformidad y puntuación general, por encima de los 82 puntos el café se considera un café de especialidad, por lo que se obtiene un mayor valor en el mercado.

⁷ 2021 National Coffee Data Trends, Specialty Coffee Report. The National Coffee Association of USA.

Tabla 1 –Alcance en la cadena de valor de cafés especiales

Alcance

Esta convocatoria busca promover la internacionalización y la competitividad de la cadena de cafés especiales, bajo criterios de sostenibilidad e inclusión social, con un especial énfasis en el fortalecimiento de los actores del nivel sub-nacional.

Delimitaciones de la cadena de valor

Los proyectos deben tener un enfoque sistémico de cadena de valor, que permita abordar cuellos de botella en todos o algunos de los eslabones de la cadena del café especial, la cual está compuesta por seis eslabones, donde se ubican:

- Proveedores de bienes y servicios del eslabón primario: se incluyen actores que proporcionan plantas, fertilizantes, agroquímicos y otras materias primas necesarias para el cultivo y la industria. Se incluyen además los proveedores de maquinaria y las empresas o entidades que ofrecen servicios de asistencia técnica.
- Productores: pequeños y medianos productores, que desarrollan actividades de cosecha, recolección, despulpado, fermentación, lavado, secado y empaque; su producto final es el café pergamino seco y húmedo.
- Comercializadores locales: actores ubicados en los municipios de los productores, cooperativas o compradores ubicados en las regiones. Acopio: esta labor se encuentra cuando la asociación de productores realiza comercialización conjunta y disponen de un lugar donde los productores llegan a almacenar el café que va a ser vendido a un exportador o comercializador, donde además del almacenamiento, se hacen una verificación de la calidad del café mediante una catación y un análisis físico del mismo, así como el empaque del producto.
- Exportador: compradores de café verde, que a su vez hacen el proceso de trilla, verificación de calidad y empaque.
- Tostadores: quienes importan el café y realizan el proceso de tuestión en destino, dentro de los cuales se destaca Nestle, JDE PEET’s, Lavazza y Starbucks, entre otros.
- Consumidor final: cafeterías, las tiendas minoristas y el mercado institucional.

Gráfico 1 Cadena de valor de cafés especiales



Los proyectos presentados deberán estar enmarcados en la producción de cafés especiales de acuerdo con la definición relacionada sección DEFINICIONES (Anexo 1). La orientación del proyecto debe ser hacia los cafés especiales, con atributos que sean reconocidos en el mercado internacional con un valor diferencial o una prima de precios.

Priorización temática de acuerdo con la hoja de ruta de la cadena de café especial

Resultado de un proceso de consulta y análisis en el marco del Comité Estratégico de Cafés Especiales del programa Colombia+Competitiva, con diversos actores de la cadena, se identificó que la cadena enfrenta retos relevantes en materia de:

- Baja disponibilidad de insumos e infraestructura alineada con los requerimientos del café diferenciado.
- Baja transferencia de tecnología al sistema productivo con énfasis en cafés especiales
- Limitada valorización del grano (catación y perfilamiento + conocimiento de canales y clientes)
- Limitado desarrollo de industria auxiliar diferenciada para cafés especiales (logística, empaques, trazabilidad)
- Limitado desarrollo de oferta de cafés tostados diferenciados (origen, perfil, frescura)
- Necesidad de contar más modelos para el aseguramiento integral de la calidad y trazabilidad del producto (desde la finca hasta la taza)
- Baja identificación / desarrollo de oportunidades para la integración equitativa en la cadena para mujeres y jóvenes.
- Limitado conocimiento del cliente y la dinámica/tendencias de los mercados de cafés especiales INTELIGENCIA COMPETITIVA.
- Necesidad de contar con más instrumentos/plataformas para la conexión efectiva con los mercados de cafés especiales priorizados (incluir nuevos canales).
- Limitado conocimiento especializado en la cadena desde la finca hasta la taza, para dar mayor valor el grano (origen, varietales, procesos, beneficio, perfilación, barismo).
- Baja capacidad de análisis de evaluación sensorial del café en región.
- Necesidad de inversión infraestructura manejo de poscosecha.
- Necesidad aplicación de prácticas sostenibles en el cultivo (manejo del agua)
- Limitado acceso a financiación
- Bajo conocimiento y tecnologías necesarias para la consolidación de sistemas productivos sostenibles (huella hídrica & huella de carbono, equidad de género, vinculación jóvenes)
- Bajo manejo de agroquímicos para control de residualidad química
- Limitado desarrollo de negocio internacional con foco en especiales (incluye inteligencia competitiva, promoción de orígenes diferenciados, acciones sostenidas de conexión con mercados de especiales)
- Necesidad de promover el consumo nacional de cafés de origen
- Necesidad de desarrollar de nuevos canales de comercialización (e-commerce)

Áreas de intervención para abordar en la cadena de valor

A partir de los cuellos de botella identificados, se realizó una priorización de áreas de intervención en las que deberían enfocarse los proyectos que se presentan al mecanismo del Fondo Competitivo. Los proyectos deben responder a algunas de estas áreas, a saber:

- Consolidación de oferta de cafés especiales por origen que garantice consistencia en los perfiles ofertados y la puesta en valor de sus atributos diferenciales, como un elemento indispensable para el desarrollo de mercados de mayor valor.
- Desarrollo de modelos de mejora del desempeño ambiental (huella hídrica, carbono) y social (comunidad, equidad de género, jóvenes) como habilitador de mercado.
- Despliegue de estrategia de *business development* desarrollando capacidades para entender los mercados de valor y apoyados en esquemas que permitan integrar oferta y distribuir valor (cooperativas/asociaciones).

Resultados esperados

Adicional a los resultados esperados descritos en el numeral 2.6 los proyectos deberán contribuir a:

- Aumento de la comercialización a nivel internacional de café especial.
- Apoyo a productores y organizaciones de productores para acceder a mercados nacionales e internacionales.

4.2 ENFOQUES TRANSVERSALES

A continuación, se mencionan los enfoques transversales del programa los cuales deben ser tenidos en cuenta durante todas las etapas de la convocatoria (Revisar sección [Estructura General de la Convocatoria](#)), sin embargo, se revisarán, evaluarán y fortalecerán en la etapa de estructuración conjunta. (Revisar sección [Etapa de Estructuración Conjunta de propuestas de proyecto](#))

4.2.1 ORIENTACIÓN AL MERCADO

Los proponentes deben mostrar cuál es la demanda efectiva o potencial que tienen identificada, describiendo cuáles son las principales oportunidades, ventajas competitivas con que cuenta, como también cuáles son las restricciones más relevantes que enfrentan. Dada la orientación del Programa Colombia + Competitiva, se apoyarán iniciativas que se orienten principalmente a mercados de exportación, y que busquen diversificar o sofisticar la oferta de las cadenas de valor. Los proyectos aprobados deberán contar con aliados comerciales o vínculos específicos a nivel de mercados, esto se evaluará en las diferentes etapas de la convocatoria.

4.2.2 ENFOQUE SISTÉMICO

El proyecto y sus intervenciones propuestas deben plantear soluciones que ayuden al funcionamiento más eficiente y sostenible de los sistemas de mercado en los que operan los actores y los sectores, teniéndose en cuenta la orientación hacia la estrategia de competitividad que se ha planteado.

Un sistema de mercado es el relacionamiento de múltiples actores y funciones que se dan alrededor de una función principal de mercado (oferta y demanda), que permite la provisión de bienes y servicios. Para ello tienen que darse diversas funciones de soporte y de regulación que son desempeñadas y definidas por una variedad de actores de mercado.

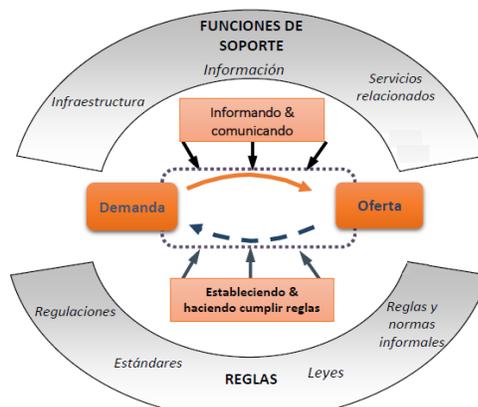


Figura 2 Sistema de mercado
FUENTE: Basado en Springfield Centre | Making markets work

Por lo general, las causas subyacentes a los cuellos de botella que impiden el funcionamiento de una cadena de valor pueden explicarse por un no adecuado desempeño de una o más de las funciones principales, funciones de soporte o reglas de determinado sistema de mercado. Al mejorarse este desempeño, se logran soluciones sistémicas, permanentes y que benefician a diferentes tipos de actores integrantes del sector y su cadena de valor.

En esta línea, el Programa espera que las propuestas se centren en aquellas causas subyacentes a los cuellos de botella más relevantes, que impiden un mayor desarrollo del Sistema de Mercados y limitan su competitividad, de modo que las acciones a ser cofinanciadas generen soluciones sistémicas, cuyos resultados y los beneficios alcanzados sean sostenibles en el tiempo y que los modelos de intervención puedan ser replicables o escalables.⁸

Más información sobre este enfoque y la metodología de trabajo se muestra en el siguiente link: <https://www.youtube.com/watch?v=1xbKZG4k3Y>.

4.2.3 CRECIMIENTO VERDE

El Crecimiento Verde (CV) es un enfoque que propende por un desarrollo sostenible que garantice el bienestar económico y social de la población en el largo plazo, asegurando que la base de los recursos mantenga la capacidad de proveer los bienes y servicios ambientales que soportan la base económica del país y puedan continuar siendo fuente de crecimiento y bienestar hacia el futuro.

Dentro del enfoque de crecimiento verde, se enmarcan estrategias de economía circular, bioeconomía, y cambio climático (mitigación y adaptación), entre otras. De un lado, la economía circular promueve la disminución en el uso de recursos principalmente energéticos, requeridos para

³Adaptado de The Springfield Centre "Guía operacional del enfoque "lograr que los mercados funcionen para los pobres (M4P) 2da edición financiada por COSUDE y DFID

la producción de bienes, por ende, apuntan a la reducción de emisiones de GEI (mitigación). De otro lado, estrategias como la bioeconomía, promueven el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad, evitando la deforestación y fomentando la conservación de los ecosistemas.

En este contexto, se espera que las iniciativas apoyadas tengan en consideración las dimensiones de sustentabilidad económica, social y ambiental. Esto se entiende desde un enfoque transversal, que deberá abordarse desde los componentes del proyecto y reflejarse en los resultados del mismo.

En términos generales, el alcance de las mencionadas dimensiones se puede definir como sigue:

- **Sustentabilidad económica.** -. Comprende la implementación de prácticas económicamente rentables y éticamente justas, regidas por criterios de responsabilidad social y medio ambiental, tomando en consideración la posibilidad del sistema o economía para su aprovechamiento por generaciones futuras.
- **Sustentabilidad social.** - Se refiere a que las intervenciones tomen en cuenta a los grupos sociales de menores ingresos o más vulnerables. Así, las iniciativas deberán como mínimo evitar impactos negativos de dichos grupos sociales, procurando mostrar aquellos beneficios positivos que se logren alcanzar. Es importante prestar especial atención al desarrollo del empleo decente y la promoción de la inclusión social y equidad de género, sin dejar de lado otras realidades del contexto colombiano como la atención que se debe prestar cuando se trabaja en territorios con población indígena, afrodescendiente, ROM, raizal, palenquera, personas en situación de discapacidad, y demás.
- **Sustentabilidad ambiental.** - Se refiere a la administración eficiente y racional de los recursos naturales, sin por ello comprometer el equilibrio ecológico.

4.2.4 ESCALABILIDAD Y REPLICABILIDAD DE LOS PROYECTOS

Los proponentes deben demostrar en el desarrollo de su proyecto, la posibilidad de escalabilidad de este o replicabilidad, ya sea en otras cadenas de valor, regiones, etc.:

Escalabilidad: Se refiere a la probabilidad de hacer extensiva y masiva la aplicación o el uso de la solución generada por el proyecto en la misma cadena de valor, sea en el mismo o en otro territorio.

Replicabilidad: Se refiere a la probabilidad de replicar o aplicar (previa adaptación) la solución generada por el proyecto en una cadena de valor diferente sea en el mismo u otro territorio.

4.2.5 EQUIDAD DE GÉNERO

Las propuestas de proyectos deben considerar las causas de inequidad de género en su accionar, se deberá promover un acceso igualitario a bienes y servicios públicos, así como a mercados para hombres y mujeres, asegurando las mismas oportunidades para desarrollar su potencial en un modo significativo. Los actores privados ofrecen iguales oportunidades para hombres y mujeres bajo estándares de trabajo digno, y se ofrece acceso a soluciones financieras por igual a hombres y mujeres. El Programa considera los aspectos de equidad de género como prioritarios de acuerdo a la estrategia global de cooperación de SECO.

4.3 OTROS ENFOQUES Y FORMAS DE FINANCIAMIENTO DE LA CONVOCATORIA

Durante la etapa de expresión de interés se evaluará el potencial de algunos proyectos de incorporar el enfoque de paisajes y/o utilizar el mecanismo de Financiamiento Basado en Resultados:

4.3.1 ENFOQUE DE PAISAJES SOSTENIBLES

Este enfoque responde a los desafíos de sostenibilidad de una forma diferente puesto que considera el paisaje como un todo en lugar de sitios y/o proyectos individuales. Su principal característica es que reúne a todos los actores (productores, empresas, gobiernos, sociedad civil, ONG, inversionistas entre otros) para trabajar de forma asociativa en objetivos comunes. (Para ampliar información sobre este enfoque, revisar sección [Anexos](#))

4.3.2 FINANCIAMIENTO BASADO EN RESULTADOS (FBR)

En la etapa de evaluación de la propuesta de proyecto, el Programa explorará la posibilidad de incluir mecanismos de financiación basada en resultados para la convocatoria del Fondo Competitivo. Los proyectos seleccionados para el Fondo tendrán la posibilidad de participar de un esquema de FBR para lo cual se desarrollará un análisis del perfil propuesto de cada proyecto, los resultados esperados y las capacidades del proponente para la implementación de dicho esquema, mediante la información proporcionada.

FBR no sólo genera mayor eficiencia en el uso de los recursos, sino que les ofrece a los implementadores que sean seleccionados, la flexibilidad suficiente para encontrar mejores y nuevas formas de alcanzar los resultados esperados de los proyectos y del programa. Esto produce un efecto demostrativo de la capacidad de los implementadores para generar resultados de impacto y da paso a oportunidades para atraer nuevas fuentes de financiamiento en el futuro y escalar los modelos de implementación más exitosos. (Para ampliar la información, revisar la sección [Anexos](#)).

4.3.3 INCLUSIÓN FINANCIERA

Los proyectos que pasen a la etapa de estructuración conjunta contarán con un componente transversal de inclusión financiera, que buscará que los diferentes actores de la cadena puedan acceder a servicios financieros para realizar pagos de forma segura y conveniente, acumular ahorros y/o acceder a financiamiento para una inversión productiva que permita aumentar la productividad y la competitividad.

En este sentido, los proponentes que presenten manifestación de interés deben tener disposición a trabajar en una o varias de las siguientes líneas:

- Contribuir a la identificación de los actores y al mapeo de las relaciones comerciales y de las transacciones al interior de su cadena de valor,
- Apoyar en la identificación de las necesidades de servicios financieros de diferentes actores de su cadena de valor, y definir cómo estos servicios se articulan con sus objetivos de productividad y competitividad,
- Brindar información sobre sus experiencias previas buscando acceso o utilizando diferentes productos financieros (crédito, ahorro o billeteras móviles) y canales transaccionales (banca móvil, portales web, corresponsales bancarios, oficinas)

- Evaluar la factibilidad de participar en un piloto de pagos digitales, implementando esquemas de pago a través de canales digitales para sus transacciones y realizando los ajustes operativos correspondientes en sus procesos internos
- Apoyar, a través de sus equipos o estructuras operativas, la difusión de material informativo y educativo sobre temas de pagos digitales, ahorro, crédito y endeudamiento responsable a los pequeños productores y familias campesinas que hacen parte de su cadena (educación financiera)
- Participar en la estructuración y pilotaje de un modelo de financiamiento a través de empresas ancla, en el que el proponente pueda acceder a financiamiento para la compra de cosechas o para inversión en activos, así como recibir incentivos por canalizar recursos del sector financiero hacia otros actores de la cadena, contribuyendo a dar a conocer la oferta especializada de crédito existente, levantando información útil para la evaluación de riesgo de crédito (capacidad y voluntad de pago), y apoyando la gestión de procesos de crédito (solicitudes, avales, desembolsos, seguimiento, recaudo). Este modelo busca además estabilizar las relaciones comerciales en la cadena y facilitar el cumplimiento de contratos de compraventa (formales o informales) entre diferentes actores de la cadena.

Para las líneas que correspondan, los proponentes contarán con apoyo de expertos en las temáticas relacionadas a inclusión financiera.

4.4 BENEFICIARIOS

Los beneficiarios de los proyectos son personas naturales o jurídicas involucradas activamente en el desarrollo de la cadena de valor priorizadas y que reciben directa o indirectamente un beneficio (asistencia técnica, capacitaciones, formaciones, bienes de uso común, entre otros) de la intervención realizada mediante el proyecto.

Los beneficiarios del proyecto deben ser planteados por la entidad proponente inicialmente en la Etapa Expresión de interés, mediante el perfil del proyecto; y podrán ser precisados durante la etapa de estructuración conjunta de la propuesta de proyecto.

A continuación, listamos algunos ejemplos de potenciales beneficiarios:

- Productores de café
- Empresas de la cadena (Trilladoras, exportadoras, etc.)
- Organizaciones de base (organización/asociación de productores)
- Gremios
- Entidades académicas
- Entidades de investigación
- Entre otros actores del nivel subnacional

Es preferible que las expresiones de interés tengan un impacto en la construcción de paz mediante la integración de víctimas del conflicto, excombatientes y/o involucren activamente beneficiarios ubicados en municipios PDET. Asimismo, se tendrá en cuenta que se beneficia a personas en situación de vulnerabilidad.

4.5 SOBRE LA ENTIDAD PROPONENTE

El propósito de esta convocatoria es el fortalecimiento institucional de entidades del orden subnacional con el propósito de generar capacidades y conocimientos en los territorios, contribuyendo así a un desarrollo económico sostenible y a la competitividad regional. En este orden de ideas, se priorizarán proyectos que sean presentados por actores que tengan una tradición o vínculo fuerte con una región.

Las entidades proponentes serán las encargadas de presentar la propuesta de proyecto en sus diferentes etapas y que, una vez surtidas las aprobaciones respectivas, pasarán a administrar los recursos (y se denominará [Entidad Ejecutora](#)) para la implementación de un proyecto seleccionado en el marco de la convocatoria del fondo competitivo. De acuerdo a lo anterior, esta convocatoria está dirigida a entidades privadas o mixtas (régimen privado), ubicadas o que tengan influencia en el área de cobertura del proyecto, tales como:

- Empresas de la cadena (transformadoras, exportadoras, etc.),
- Organizaciones de base (organización/asociación de productores)
- Gremios con presencia demostrada en el territorio
- Cámaras de comercio
- Entidades Académicas
- Entidades de Investigación

Cabe resaltar que la naturaleza jurídica y experiencia técnica del proponente debe guardar relación con el objeto del perfil de proyecto. Además, es necesario que el proponente construya alianzas con otros actores del territorio y de la cadena y es preferible que haga parte de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación –CRCI del departamento(s) de influencia de la propuesta de proyecto

Dado el carácter de esta convocatoria, no se espera cofinanciar proyectos propuestos por organismos internacionales, ONG internacionales, empresas multinacionales o entidades de gobierno. Estos actores pueden, sin embargo, ser parte de una propuesta en calidad de aliados.

Un proponente podrá presentar perfiles de proyectos en la etapa de expresión de interés, a varias convocatorias del programa, sin embargo, **sólo se cofinanciará una propuesta por proponente, por cadena.**

4.5.1 REQUISITOS ENTIDAD PROPONENTE

El proponente debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener personería jurídica nacional o extranjera con sucursal en Colombia, y representación legal en Colombia, acreditando como mínimo tres (3) años de existencia a la fecha de presentación de la propuesta.
- Demostrar experiencia técnica en los temas relacionados con el objetivo del proyecto.
- Demostrar experiencia en la administración de recursos proporcional y coherente a los solicitado en la cofinanciación. (Se evalúa y verifica con estados financieros u otros soportes pertinentes)

- Capacidad jurídica, administrativa y técnica, que se valida mediante:
 - (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 debe ser mínimo de tres (3) años a la fecha de presentación de la propuesta y la duración de la sociedad del término de duración del contrato y tres (3) años más.
 - (iii) Facultades del representante legal para presentar la propuesta y/o contraer obligaciones en nombre de esta, y verificación de antecedentes Penales, disciplinarios y fiscales del representante legal.

Además:

- Debe contar con un sistema contable debidamente auditado por Contador o Revisor Fiscal del proponente.
- Que no se encuentre en proceso de liquidación, ni de reorganización.
- Que cumpla con toda la documentación requerida en esta convocatoria.
- Que nombre un Gerente de Proyecto con dedicación exclusiva para la administración y gestión del proyecto

4.5.2 QUIENES NO PUEDEN SER PROPONENTES.

No podrán ser proponentes aquellas personas jurídicas que hayan contratado con SWISSCONTACT y cuyos contratos hayan sido terminados anticipadamente por incumplimiento contractual. Así mismo, tampoco podrán presentar ofertas quienes tengan controversias jurídicas pendientes por definir con esta entidad o que no cumplan con las condiciones establecidas de acuerdo con los términos de referencia.

No podrán ser proponentes consorcios o uniones temporales.

4.5.3 ENTIDADES PARTICIPANTES ALIADAS

Se priorizarán las propuestas que han logrado articular una coalición de actores del nivel subnacional y nacional para el desarrollo de la propuesta. En el formato de perfil de proyecto se deberá especificar cada una de las entidades participantes y socias, incluyendo su naturaleza jurídica, así como su vínculo y rol en el proyecto. Es necesario especificar el valor agregado que se logra con la sinergia entre la entidad proponente y los aliados y si existe el interés de aportar recursos en especie o en efectivo.

En la fase de estructuración conjunta se deberá especificar si los aliados van a implementar acciones dentro de los proyectos.

4.6 PORCENTAJE Y MONTOS DE COFINANCIACIÓN

Bolsa de recursos del Fondo Competitivo: El mecanismo cuenta con un presupuesto general de 5 millones CHF que equivalen aproximadamente a COP \$20.000.000.000 para cofinanciar proyectos de las 4 cadenas de valor priorizadas.

Valor de cofinanciación: El aporte del Programa para la cofinanciación de los proyectos oscila entre los COP \$800.000.000 y los COP \$1.600.000.000. Sin embargo, en la etapa de estructuración de las propuestas, se reserva el derecho a aumentar o disminuir el valor de la cofinanciación de acuerdo a las necesidades y objetivos del Programa.

Cofinanciación y contrapartida: La cofinanciación máxima otorgada es el 80% del valor total del proyecto presentado, por lo que el proponente deberá contemplar una contrapartida en especie y efectivo de al menos el 20% restante (del cual es deseable que el 50% sea en efectivo). Sin embargo, con el fin de aumentar el impacto del Programa, en la etapa de expresión de interés se dará un mayor puntaje a aquellos proyectos que presenten una contrapartida superior a los mínimos establecidos en estos términos de referencia.

Sin perjuicio de lo anterior, valores por fuera de estos porcentajes podrán ser considerados según la estructuración conjunta y evaluación de la propuesta.

4.7 RUBROS NO COFINANCIABLES

No se podrán cofinanciar actividades asociadas a ninguno de los siguientes conceptos (no podrán ser además parte de la contrapartida):

- Estudios y capacitaciones que no estén asociados con el desarrollo del proyecto.
- Estudios de aprobación de crédito o asesoría para diligenciar solicitudes de crédito.
- Investigación básica, pura o fundamental.
- Pago de pasivos (capital e intereses), pago de dividendos y aumento del capital social de la empresa.
- Adquisición de materia prima, maquinaria, equipo, muebles y enseres no determinantes para el Proyecto.
- Adquisición de terrenos.
- Construcciones y edificios, a excepción del desarrollo de construcciones piloto en aplicación de técnicas o metodologías a ser validadas y la construcción de infraestructura productiva.
- Overhead- Comisión por la administración de proyectos
- Inversiones en bienes de capital no determinantes para el proyecto.
- Compra de acciones, de bonos, de derechos de empresas y de otros valores mobiliarios.
- Subsidios de subsistencia.

Los gastos administrativos de un proyecto no podrán superar en ningún caso los CHF 230.000 (se tomará la TRM del día de presentación del formato de proyecto en la etapa de estructuración conjunta).

4.8 RUBROS COFINANCIABLES

En la etapa de estructuración de los proyectos se establecerá conjuntamente con el programa el presupuesto de cada proyecto, teniendo en cuenta unos rubros preestablecidos en el formato de proyecto. Se podrá cofinanciar infraestructura, maquinaria y equipos, pero estos rubros no pueden ser altamente representativos en el presupuesto total del proyecto. Se prestará especial atención a que estos rubros cofinanciados sean de carácter y uso público o comunitario. SECO se reserva el derecho de objetar la cofinanciación de estos rubros.

Los recursos de la cofinanciación y los bienes y servicios que se adquieran con la misma estarán sujetos al régimen de exenciones tributarias contemplados en el Acuerdo suscrito entre la República de Colombia y la Confederación Suiza sobre la Cooperación Científica y Técnica firmado del primero de febrero de 1967, el artículo 96 de la Ley 788 de 2002 y el Decreto 540 del 2004 y las normas que lo deroguen, modifiquen o adicionen.

4.9 DURACIÓN DE PROYECTOS

Los proyectos deberán tener un plazo de ejecución entre mínimo 24 y máximo 28 meses, contados a partir de la legalización del contrato de cofinanciación. En ningún caso podrán ejecutarse más allá de septiembre de 2024.

Es indispensable que los proyectos presentados en el marco de esta convocatoria sean estructurados de tal forma que garanticen la ejecución del proyecto en el tiempo aquí mencionado. Los proyectos seleccionados para cofinanciar **no podrán en su ejecución solicitar prorrogas.**

4.10 MONEDA

Para los efectos de esta convocatoria, los presupuestos del proyecto deberán expresarse en pesos colombianos.

5 **MODELO DE OPERACIÓN DE LA CONVOCATORIA**

5.1 ESTRUCTURA GENERAL DE LA CONVOCATORIA

El detalle del proceso de aplicación y evaluación se encuentra descrito en las secciones siguientes. En resumen, se realizarán 3 etapas en las cuales SWISSCONTACT podrá solicitar en cualquier momento información adicional a los proponentes:

#	Procedimiento	Responsable
Etapas 1: Expresión de interés, selección de perfil de proyecto		
A	Apertura de convocatoria (Información de la convocatoria: https://www.colombiamascompetitiva.com/convocatoria-abierta-2/ .) y recepción de perfil de proyecto, que se realizará a través de la plataforma del programa: https://www.colombiamascompetitiva.com/participa-en-nuestras-convocatorias-del-fondo-competitivo/	SWISSCONTACT y proponentes
B	Evaluación de perfil de proyecto	Panel técnico de evaluación
C	Sustentación de perfil de proyecto	Proponentes
Etapas 2. Estructuración conjunta del proyecto		
E	Apoyo técnico para la estructuración conjunta de la propuesta de proyecto	SWISSCONTACT y proponentes
F	Envío oficial del documento de la propuesta de proyecto	Entidades Proponentes
H	Evaluación final del panel	Panel técnico de evaluación
Etapas 3. Selección de proyectos a cofinanciar y adjudicación de recursos		

I	Selección y adjudicación de recursos	Seco
J	Comunicación de resultados	SWISSCONTACT
K	Solicitud de documentos de contratación	SWISSCONTACT

Nota: En la página web www.colombiamaspompetitiva.com los postulantes podrán consultar permanente la información y fechas actualizadas para el desarrollo de la convocatoria.

5.2 CRONOGRAMA DE LA CONVOCATORIA

DESCRIPCIÓN	Fechas Estimadas
Etapa 1: Expresión de interés, selección de perfil de proyecto	
Apertura de convocatoria y recepción de perfil de proyecto que se realizará a través de la plataforma del programa. Link: https://www.colombiamascompetitiva.com/participa-en-nuestras-convocatorias-del-fondo-competitivo/	Apertura de la convocatoria: 28 de julio de 2021. Cierre de la fase de expresión de interés: 3 de septiembre de 2021.
Resolución de preguntas etapa de expresión de interés	Realización de preguntas de 28 de julio a 20 de agosto de 2021. Fecha final de respuestas: Hasta el 27 de agosto de 2021
Orientación para la elaboración de perfil de proyecto, solicitar al correo electrónico carolina.gonzalez@swisscontact.org acompañamiento de una hora por proyecto, indicando el número y nombre de la convocatoria en el asunto.	Fecha de solicitud de la asesoría: 29 de julio al 20 de agosto de 2021. Agendas desarrolladas: 2 al 27 de agosto de 2021.
Publicación de resultados en página web de evaluación de etapa de expresión de interés	Fecha de publicación de resultados: noviembre de 2021. Los resultados serán publicados en la página web del Programa Colombia + Competitiva, en la pestaña convocatorias: https://www.colombiamascompetitiva.com/c/convocatoria-abierta-2/ .
Etapa 2. Estructuración conjunta del proyecto	
Apoyo técnico para la estructuración conjunta de propuesta de proyectos	Noviembre 2021/enero de 2022.
Envío oficial del documento de la propuesta de proyecto en la plataforma dispuesta, a través de la plataforma dispuesta para	Fecha final de entrega de proyecto estructurado: enero de 2022

aquellos quienes superen la etapa de expresión de interés.	
Comunicación de resultados	Notificación por correo electrónico: marzo de 2022
Etapa 3. Selección de proyectos a cofinanciar y adjudicación de recursos	
Solicitud de documentos de contratación	Marzo de 2022.

5.3 ETAPA DE EXPRESIÓN DE INTERÉS

La expresión de interés se manifiesta mediante la presentación de un perfil de proyecto que incluya los principales aspectos económicos, sociales y ambientales de la propuesta del proyecto, y su alineación con las prioridades estratégicas del programa.

5.3.1 CONTENIDO GENERAL DEL PERFIL DE PROYECTO

A continuación, se detalla la estructura de la información solicitada:

1. Datos de la entidad proponente y datos de contacto: Será la información con la que se registrará la entidad como proponente de la convocatoria.
2. Información general del perfil del proyecto: Información básica del perfil de proyecto, tales como, título, información demográfica, cadena de valor, descripción del proyecto y duración del proyecto.
3. Entidades participantes: información sobre las entidades que participaran en la convocatoria.
4. Justificación y problemática: se debe incluir el análisis del problema que permita identificar las causas y efectos del problema central que su propuesta busca atender. Puede usar la metodología que más facilite el análisis, tal como árbol de problemas, espina de pescado, los 5 porqué, entre otros.
5. Alcance y objetivo propuesto: se debe establecer claramente los vínculos de la estrategia propuesta frente a la problemática indicada y por qué es relevante la propuesta

5.1. Enfoque de mercado: son las generalidades que permiten identificar la estrategia de mercado de la propuesta

5.1.1. Socio comercial: permitirá identificar aspectos claves que aportaran al cumplimiento de las metas de vinculación a mercado

5.1.2. Prospectiva de mercados: permitirá conocer las expectativas y potencial existe de acceder a otros mercados y/o clientes

5.2. Análisis ambiental: ayudará a identificar qué tipo de estrategia se tendrá como potencial para abordar los problemas ambientales de la cadena de valor

5.3. Enfoque social: por medio de este se identificará como el perfil de proyecto aborda la inclusión social y económica.

5.4 Alineación Regional: ayudará a identificar qué se alinea con agendas, metas, políticas públicas, privadas o de cooperación y si está incluido en los ejercicios de priorización a nivel departamental/regional

5.5 Adicionalidad: permitirá identificar qué se aporta, complementa o adiciona a inversiones que se realizan desde el sector público y/o privado para el fortalecimiento de la cadena de valor

6. Objetivos del proyecto: se podrá identificar que los objetivos del perfil de proyecto están relacionados con las áreas estratégicas de intervención de la cadena de valor de la convocatoria.
7. Intervención: se trata de las acciones específicas que se desarrollaran para el logro de los objetivos.
8. Presupuesto global: es una descripción general, no detallada, de los costos del proyecto.
9. Experiencia del proponente: ayudará a identificar la capacidad técnica y administrativa del proponente para desarrollar la intervención.
10. Potencial para la aplicación del enfoque de paisajes: son preguntar orientadoras que permitirán identificar si el perfil de proyecto tiene los aspectos que se requieren para la aplicación del enfoque.

5.3.2 FORMA DE PRESENTACIÓN DEL PERFIL DE PROYECTO

La Expresión de interés se realizará a través de la plataforma del programa, en un formato preestablecido, que se debe diligenciar en el siguiente Link: <https://www.colombiamascompetitiva.com/participa-en-nuestras-convocatorias-del-fondo-competitivo/>

El contenido deberá ser diligenciado al 100% para que la plataforma permita guardar y enviar.

5.3.3 DOCUMENTOS POR PRESENTAR EN ESTA ETAPA

En el formulario habilitado para la presentación de la expresión de interés se deben adjuntar en los campos dispuestos para los mismos los documentos necesarios para la verificación, a continuación, los enunciamos:

- **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.
- **Fotocopia legible de la cédula de ciudadanía:** del Representante Legal de la sociedad, o apoderado debidamente facultado
- **Estados financieros:** Aportar estados financieros de la entidad correspondientes a los 3 últimos años.

5.3.4 EVALUACIÓN DE LA ETAPA DE EXPRESIÓN DE INTERÉS (PERFIL DE PROYECTO)

Tiene por objeto establecer si el proponente y el perfil de proyecto cumplen con los requisitos mínimos de los términos de referencia.

El hecho que el perfil de proyecto haya superado esta etapa no genera ningún derecho para el proponente, por lo que la adjudicación de recursos de cofinanciación se encuentra supeditada a que

se surtan todas las etapas establecidas en los presentes términos de referencia y a que los recursos de cofinanciación existentes sean suficientes.

La evaluación del perfil de proyecto tendrá la revisión de requisitos habilitantes y la evaluación que realizará un panel técnico. En primera instancia se chequeará los siguientes requisitos:

REQUISITOS HABILITANTES	CUMPLE/NO CUMPLE
La entidad proponente es una persona jurídica de carácter privado o mixto, legalmente constituida en Colombia. Con tiempo de constitución no menor a 3 años y con capacidad jurídica y financiera para contratar verificados según los soportes solicitados.	
El perfil de proyecto se enmarca en la cadena de valor de la convocatoria.	
El Proponente o alguno de los aliados estratégicos no tiene conflicto de interés con la gobernanza del Programa C+C ⁹ .	
RESULTADO	CUMPLE/NO CUMPLE

Los perfiles de proyectos que superen el chequeo inicial de requisitos habilitantes serán revisados por el panel técnico el cual realizará la calificación de los siguientes criterios:

CRITERIO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA		CALIFICACIÓN
Propuesta técnica	Justificación	Se identifica claramente el problema central y se plantean soluciones innovadoras a los cuellos de botella planteados en los TDR para la cadena	10
		El perfil del proyecto aporta, complementa o adiciona a inversiones que se realizan desde lo público y/o privado para el fortalecimiento de la cadena.	
		El perfil de proyecto contribuye a la construcción de paz y el desarrollo económico inclusivo y sostenible	
		El perfil de proyecto aporta a una visión y/o estrategia de una cadena a nivel departamental o regional (Eje: Ejercicios de planeación como las Agendas Departamentales de Competitividad y/o	

⁹ Atendiendo a la conformación mixta (público-privada) de los Comités Estratégicos de las cadenas del Programa, se considera que se podrán presentar conflictos de interés entre otras, por el acceso a información privilegiada para participar en los procesos de convocatoria del Fondo Concursable y/o por la injerencia en las decisiones en el mismo, dada la función de realizar observaciones y/o recomendaciones sobre los proyectos e iniciativas a ejecutar. Por ende, los miembros del Comité tendrán conflicto de interés cuando: Sean potenciales proponentes/ejecutores o aliados de una propuesta para las convocatorias del Fondo Concursable, se postulen como proponentes/ejecutores o aliados de una propuesta presentada ante las convocatorias del Fondo Concursable, tengan intereses económicos o políticos relacionados con una propuesta presentada al Fondo Concursable, entre otros.

CRITERIO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA		CALIFICACIÓN
		a estrategias de iniciativas clúster, entre otras)	
	Potencial de mercado	La estrategia comercial obedece a una demanda explícita del mercado internacional en la que se ofrecen productos o servicios para mercados de mayor valor agregado	20
		Se describe experiencia específica en los mercados de mayor valor identificados, por parte de las empresas o unidades productivas participantes	
		Se identifica un potencial socio comercial que podría consolidar una relación de mediano y largo plazo que contribuye a la sostenibilidad del proyecto y se trabajará en la construcción de una oferta exportable de bienes y/o servicios.	
	Coherencia y resultados	Los resultados previstos tienen relación con los indicadores del programa en términos de exportaciones, generación de empleos y crecimiento verde.	15
		El perfil de proyecto se enmarca en las áreas de intervención priorizadas para la cadena y descritos en estos TDR	
Potencial en Sostenibilidad ambiental	El perfil de proyecto aborda criterios de sostenibilidad como: producción sostenible, disminución de emisiones de CO ² , manejo de residuos, energías limpias, reforestación y conservación.	5	
Potencial de intervención en foco de inclusión y género	Se consideran estrategias de enfoque de equidad de género e inclusión socioeconómica	5	
Beneficiarios	Beneficiarios	El perfil de proyecto tiene potencial de impactar diferentes actores de la cadena	8
		Es evidente el beneficio del perfil del proyecto a la construcción de paz mediante la integración de víctimas y excombatientes y/o en la atención a población de zona de conflicto (por ejemplo ZOMAC y/o PDET) y/o en el aporte a estrategias de desarrollo alternativo.	8

CRITERIO	CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA		CALIFICACIÓN
Proponente	Proponente	El proponente se acompaña de potenciales aliados que brindan experiencia y valor agregado al perfil del proyecto, y que tienen el potencial de contribuir a la sostenibilidad y resultados de largo plazo del proyecto	7
		El proponente es pertinente según el objeto del perfil del proyecto y los resultados inicialmente esperados. El desempeño de la entidad administradora fue satisfactorio en la fase 1 del programa (cuando aplique)	7
Presupuesto	Presupuesto	Los recursos de contrapartida muestran la articulación de diferentes actores públicos y privados que se comprometen con el perfil del proyecto y que dan indicio de la sostenibilidad de los procesos que se desarrollen en la cadena en el mediano y largo plazo.	15
		Los recursos de contrapartida indican el compromiso en la apropiación de fondos propios que aporta como parte de la sostenibilidad del perfil del proyecto.	
		TOTAL	100

El panel establecerá una calificación que permita generar un ranking de los perfiles de proyecto presentados, aquellas propuestas cuyo puntaje técnico sea igual o superior a 80 puntos podrán ser invitados a sustentar.

Esta calificación técnica del panel corresponderá al 80% de la calificación total de la etapa de expresión de interés.

5.3.5 SUSTENTACIÓN DE LA EXPRESIÓN DE INTERÉS (PERFILES DE PROYECTOS)

La sustentación de los perfiles de proyectos se realizará ante un panel de evaluación de la cadena y su puntaje tendrá un peso del 20% en la evaluación final de esta etapa. En la sustentación se evaluará entre otros, los siguientes aspectos:

Criterio	Subcriterios
Impacto Regional	El perfil de proyecto contribuye al desarrollo regional. La cadena y/o proyecto hace parte de un ejercicio de priorización del territorio

Criterio	Subcriterios
	El perfil de proyecto promueve el trabajo articulado de diferentes actores regionales
	El perfil del proyecto da continuidad y/o suma a iniciativas ya desarrolladas o en ejecución y se articula con procesos del nivel nacional o regional
Sustentación Oral	Claridad y coherencia en la presentación del perfil de proyecto, y en los resultados a conseguir.
	Responde de manera pertinente las dudas sobre el perfil del proyecto encontradas en la etapa de expresión de interés.

Concluida la sustentación, y de acuerdo con el puntaje obtenido (se ponderan según el peso de la evaluación técnica y de la sustentación), el panel de evaluación seleccionará los perfiles de proyecto que se recomendarán continuar en la Etapa de Estructuración Conjunta de Proyectos.

5.3.6 PUBLICACIÓN DE RESULTADOS DE LA ETAPA DE EXPRESIÓN DE INTERÉS

A través de un correo electrónico dirigido a los proponentes de los perfiles de proyecto preseleccionados y por medio de la página web del programa: <https://www.colombiamascompetitiva.com/convocatoria-abierta-2/>, se comunicarán los resultados de esta primera etapa.

5.4 ETAPA DE ESTRUCTURACIÓN CONJUNTA DE PROYECTOS:

En esta etapa, el SWISSCONTACT brindará asistencia técnica a los proponentes que han superado la etapa de expresión de interés para estructurar las propuestas de proyectos finales que contribuyan al logro de los objetivos del Programa. Para esto se contará con la red de expertos SEN, así como con otros expertos consultores y firmas nacionales, los cuales serán asignados a cada proyecto según la línea temática.

En esta etapa de estructuración, para las propuestas de proyecto que aplique se considerará incorporar el enfoque de Paisajes Sostenibles y/o el mecanismo de pago por resultados.

Los lineamientos específicos con respecto al formato para la presentación de la propuesta de proyecto, el proceso de evaluación y cronograma de esta etapa será remitido oportunamente a los proponentes que superen la etapa de expresión de interés.

5.4.1 FORMA DE PRESENTACIÓN DE LAS PROPUESTAS DE PROYECTO

Las entidades proponentes que lleguen a esta etapa deberán cargar las propuestas de proyectos en el formulario dispuesto para este fin, que se dará a conocer a los participantes que superen la etapa de expresión de interés. Este cargue se realiza una vez finalizada la estructuración conjunta, en las fechas y condiciones oportunamente indicadas. Los proponentes deberán declarar que asumen la responsabilidad de la formulación realizada a través de formato definido.

5.4.2 EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS PROYECTOS

La evaluación final, corresponde a la evaluación documental y técnica de la propuesta de proyecto realizada por un panel evaluador. Los criterios de evaluación serán de previo conocimiento de los proponentes que superen la etapa de Expresión de Interés.

De todas formas, en la evaluación de la propuesta de proyecto, el panel técnico considerará de manera especial las metas y resultados relacionadas con: acceso a nuevos mercados, volúmenes de exportación, generación de empleo e ingresos, entre otros.

5.4.3 COMITÉ TÉCNICO ASESOR

Para la ejecución de los Contratos de Cofinanciación en el Fondo Competitivo, el Proponente seleccionado deberá establecer un Comité (sin cargo a los recursos del proyecto), que asesore en la adecuada ejecución técnica del proyecto, definiendo la periodicidad de las reuniones, así como la dinámica y lineamientos del mismo. Se sugiere que el Comité esté conformado por representantes: del proponente, de las entidades aliadas, la Comisión Regional de Competitividad, y representantes de otras entidades de apoyo como Alcaldías, Gobernaciones, Universidades, Centros de Desarrollo Tecnológico, Centros de Investigación, Agencias Regulatorias, Gremios, entre otros. El comité deberá instalarse dentro de los treinta días hábiles (30) siguientes a la firma del contrato de cofinanciación.

5.4.4 DOCUMENTACIÓN DE PROPUESTA DE PROYECTO

Los siguientes son los documentos que se deben presentar en la etapa de estructuración de proyecto para formalizar tu propuesta.

- Carta de presentación de la propuesta, donde entre otras, se declara que los proponentes asumen la responsabilidad de la formulación realizada.
- Presentación de las propuestas de proyectos con sus anexos en la plataforma indicada para ello.
- Cartas de compromiso de todas las entidades proponentes: indicando que, habiendo leído la propuesta presentada, manifiestan su conformidad con la misma, definiendo su rol dentro del proyecto, monto de contrapartida que aportará y participación en la ejecución de la propuesta.

La recepción de documentos en esta etapa no implica la aceptación de final de la propuesta, ni crea obligación de contratar con quienes presenten Propuesta.

5.4.5 SELECCIÓN Y CONCEPTO DE RECOMENDACIÓN

Los proyectos mejor calificados de las 4 cadenas de valor (Cacaos especiales, Cafés especiales, Turismo de naturaleza sostenible e Ingredientes naturales) serán recomendados para la asignación de recursos por parte de SECO y se priorizarán de acuerdo al valor estratégico que los mismos aporten al programa.

5.5 ETAPA DE ADJUDICACIÓN DE RECURSOS Y CONTRATACIÓN.

Una vez se ha comunicado formalmente las entidades ejecutoras sobre la aprobación de la propuesta de proyecto, SWISSCONTACT solicitará los documentos de contratación y adelantará los procesos pertinentes, atendiendo los tiempos establecidos en los términos de referencia (Revisar sección: [Cronograma de la convocatoria](#)), su marco jurídico y procedimientos internos de contratación.

La adjudicación de recursos de cofinanciación se encuentra supeditada a que la propuesta de proyecto sea seleccionada, y que se presenten los documentos de **vinculación** y **contratación** mencionados en [Documentos de contratación](#).

Comunicada y publicada la adjudicación, el proponente favorecido deberá suscribir y perfeccionar el contrato en la fecha que le sea requerido por SWISSCONTACT.

5.5.1 IMPOSIBILIDAD DE ASIGNAR LOS RECURSOS SOLICITADOS

EL PROPONENTE que resulte seleccionado en desarrollo de la presente convocatoria declara conocer y aceptar que los recursos con los cuales se harán los pagos del Contrato que se suscriba estará condicionado a que los mismos hayan sido entregados efectivamente a SWISSCONTACT.

Por lo anterior, EL PROPONENTE que resulte seleccionado renuncia a cualquier reclamación (particularmente al cobro de intereses), derivada de la imposibilidad de realizar los pagos por parte de SWISSCONTACT cuando por cualquier circunstancia no se hubiera hecho entrega de los recursos necesarios para hacer el pago respectivo.

En este caso, SWISSCONTACT comunicará al proponente de dicha imposibilidad.

A partir de la reincorporación de recursos asignados a proyectos no contratados o por desistimiento del proponente, se podrán reasignar recursos según la directriz establecida por el Comité Directivo del Programa.

5.6 GENERALES DE LA CONVOCATORIA

5.6.1 CAUSALES DE RECHAZO EN CUALQUIER ETAPA

- Cuando se corrobore que la información suministrada por el proponente en alguno de los documentos no es veraz.
- Cuando la propuesta presentada no incluya toda la información requerida en los Términos de Referencia (propuesta parcial).
- Cuando sea detectada cualquier causal de liquidación del Proponente (o persona jurídica).
- Cuando el Proponente no cumpliera con los requisitos establecidos en estos Términos de Referencia.
- No se cumpla con las fechas y plazos establecidos.
- Se incluyan disposiciones contrarias a la ley colombiana.

- Si se presentan durante el proceso de radicación de la propuesta de proyecto o la evaluación, reclamaciones por derechos de autor en todo o parte sobre las metodologías implementadas.
- El Proponente que haya sido condenado por delitos contra la Administración Pública, estafa, abuso de confianza que recaigan sobre los bienes del Estado, utilización indebida de información privilegiada, lavado de activos o soborno transnacional.
- Cuando no se atienda la solicitud de aclaración de la propuesta de proyecto, dentro del plazo fijado para ello.

5.6.2 SOLICITUDES DE ACLARACIÓN Y SUBSANABILIDAD

De considerarlo necesario, SWISSCONTACT podrá solicitar vía correo electrónico, aclaraciones y subsanes en todas las etapas de la convocatoria, en un plazo estipulado, respecto de cualquier aspecto donde existan inconsistencias, dudas o falta de claridad. De no cumplir con el plazo pactado para el subsane se entenderá que el proponente desiste del proceso y SWISSCONTACT se reserva el derecho de rechazar la propuesta.

5.6.3 COMUNICACIÓN DE RESULTADOS

Surtido el proceso de aprobación de las propuestas de proyectos y obtenida la No Objeción de SECO, SWISSCONTACT comunicará los resultados a las entidades proponentes ahora denominadas entidades ejecutoras, a través de una comunicación formal del Programa (vía correo electrónico), los resultados finales también serán publicados en la página web del programa: <https://www.colombiamascompetitiva.com/convocatoria-abierta-2/>.

5.6.4 FORMULACIÓN DE PREGUNTAS

Las respuestas a inquietudes o preguntas relacionadas con los presentes Términos de Referencia, que surjan por parte de los Proponentes, deberán ser presentadas mediante correo electrónico remitido a soporte.cmasc@swisscontact.org y dirigido a SWISSCONTACT, indicando en el asunto el nombre y número de la convocatoria.

5.6.5 RESPUESTA DE PREGUNTAS

Conforme al calendario establecido en los presentes términos de referencia, se publicarán las respuestas a las inquietudes formuladas por los Proponentes en un documento titulado “Preguntas frecuentes” en el link: <https://www.colombiamascompetitiva.com/convocatoria-abierta-2/>, buscando la convocatoria respectiva. Será responsabilidad de los interesados consultar de forma periódica las respuestas a las preguntas formuladas en la página web del programa.

5.6.6 ADENDAS

Se comunicará mediante adendas, las aclaraciones y modificaciones que SWISSCONTACT encuentre conveniente hacer a estos Términos de Referencia. Estas serán informadas mediante publicación en la página web del programa Colombia + Competitiva, link: <https://www.colombiamascompetitiva.com/convocatoria-abierta-2/>, buscando la convocatoria respectiva. Todas las adendas deberán ser tenidas en cuenta por los Proponentes al formular su propuesta de proyecto y formarán parte de estos Términos de Referencia.

5.6.7 INTERPRETACIÓN Y ACEPTACIÓN DE LOS TÉRMINOS DE REFERENCIA

El participante deberá examinar todas las instrucciones, condiciones, especificaciones, formularios, anexos, adendas y documentos aclaratorios que hagan parte de esta convocatoria, todo lo cual constituye la fuente de información para la elaboración de la propuesta de proyecto.

5.6.8 DOCUMENTOS DE LA CONVOCATORIA

Son documentos de la convocatoria, los términos de referencia y todos sus anexos si los hubiere; así como todas las Adendas que se expidan con posterioridad a la fecha de publicación de los presentes términos.

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.

6 SEGUIMIENTO Y MONITOREO

SWISSCONTACT hará el seguimiento, monitoreo y asistencia técnica a los proyectos en ejecución, es decir, aquello a los que se les ha asignado recursos.

El monitoreo de los proyectos se hará de acuerdo con el plan de monitoreo y seguimiento establecido en la estructuración del proyecto y el procedimiento de monitoreo y seguimiento del componente 2.1 establecido por SWISSCONTACT.

El monitoreo implicará la presentación de informes trimestrales, informe anual e informe final por parte de la entidad proponente. En todos los casos los informes serán presentados dentro de los plazos establecidos por SWISSCONTACT. Los informes trimestrales (presentados en los Trimestres I, II y III) darán cuenta del avance a nivel de actividades y de producto, mientras que los anuales (Presentados en el Trimestre IV) y el final (presentado en el último trimestre del proyecto) reportarán los avances a nivel de resultados y objetivo general.

SWISSCONTACT proveerá de una plataforma para la realización de reportes y solicitudes, que se convertirá en el canal oficial para este propósito.

De igual manera, SWISSCONTACT realizará visitas de forma aleatoria y programadas para la revisión financiera de los proyectos.

7 TÉRMINOS JURÍDICOS APLICABLES

7.1 RÉGIMEN JURÍDICO APLICABLE

El presente proceso de selección y la contratación que de él se derive, se encuentran sometidos a las normas del Derecho Privado Colombiano.

7.2 VERACIDAD DE LA INFORMACIÓN SUMINISTRADA

El Proponente está obligado a responder por la veracidad de la información entregada durante el proceso de selección de Proponentes. SWISSCONTACT, de conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, presume que toda la información que el Proponente presente para el desarrollo de esta invitación es veraz, y corresponde a la realidad. No obstante, SWISSCONTACT, se reserva el derecho de verificar toda la información suministrada por el Proponente.

7.3 CLÁUSULA DE RESERVA

SWISSCONTACT, se reserva el derecho de cerrar anticipadamente la presente convocatoria y de rechazar cualquiera o todos los proyectos que se presenten, sin necesidad de dar explicación alguna a los proponentes 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 proyectos.

7.4 CONDICIONES ESPECIALES DE EJECUCIÓN

- Los recursos de cofinanciación entregados deberán manejarse en una cuenta corriente destinada específicamente para este propósito. Se deberá proveer la certificación bancaria respectiva.
- Cualquier uso diferente de los recursos de cofinanciación para finalidades distintas a las que estén destinadas, puede constituir un fraude de subvenciones en los términos del artículo 403-A del código Penal.

7.5 DIFUSIÓN, COMUNICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE RESULTADOS

El proponente autoriza al Programa Colombia + Competitiva, a SECO y a SWISSCONTACT, desde la radicación del proyecto para la utilización y distribución de material audiovisual (fotografías, videos y demás documentos desarrollados en el marco del proyecto aprobado) para actividades de difusión.

7.6 HABEAS DATA

Al momento de presentar el proyecto los proponentes autorizan a SWISSCONTACT a procesar, recolectar, almacenar, usar, actualizar, transmitir, poner en circulación y en general, aplicar cualquier tipo de tratamiento a la información personal y del proponente a la que tengan acceso en virtud del proyecto presentado, todo lo anterior conforme a las políticas de protección de datos en Colombia.

7.7 SOBRE EL PERFECCIONAMIENTO Y/O SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO:

SWISSCONTACT se reserva el derecho de dar por terminado el proceso de 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.

7.8 DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

- RUT (Registro Único Tributario) con fecha de actualización a 2021 o con rango de actualización de dieciocho (18) meses.
- Certificado de existencia y representación legal o documento equivalente con vigencia no superior a un (1) mes expedido por la Cámara de Comercio correspondiente o autoridad competente.
- RIT (Registro de Información Tributaria)
- Documento de identificación del Representante legal, ampliado al 150%.
- Certificación bancaria con vigencia no superior a un (1) mes
- Ficha de proyecto aprobado a cofinanciar

7.9 PÓLIZAS:

El Proponente favorecido con la adjudicación del contrato constituirá, a favor de SWISSCONTACT, en una compañía de seguros legalmente establecida en el país, en formato de cumplimiento para particulares, las siguientes garantías:

- Correcto manejo e inversión del anticipo, por el cien por ciento (100%) del valor del primer desembolso, con una vigencia igual a la duración del contrato y tres (3) meses más.
- Póliza de Cumplimiento entre Particulares: 1. Cumplimiento: por una cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor del presupuesto asignado al contrato, con una vigencia igual a su plazo y (4) meses más.
- Calidad de los servicios y bienes: Por una cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor del presupuesto asignado al contrato, con una vigencia igual a su plazo y doce (12) meses más.
- Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones: Por el equivalente al cinco por ciento (5%) del valor del presupuesto asignado al contrato, con una vigencia igual a su plazo y tres (3) años más.

7.10 AUTORIZACIÓN EXPRESA PARA CONSULTAR INFORMACIÓN CONTENIDA EN LAS BASES DE DATOS FINANCIERA, CREDITICIA, COMERCIAL:

EL CONTRATISTA autoriza expresa e irrevocablemente a SWISSCONTACT, libre y voluntariamente, para que consulte a la CIFIN S.A., o a cualquier otro operador y/o fuente de información legalmente establecido, toda la información referente a su comportamiento crediticio.

Así mismo, el CONTRATISTA autoriza de manera expresa e irrevocable a SWISSCONTACT, 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

7.11 LIQUIDACIÓN

La liquidación del contrato de cofinanciación se hará con base en el concepto de liquidación, emitido por SWISSCONTACT en el que esta entidad indicará el nivel de cumplimiento de resultados, desempeño de la entidad ejecutora y ejecución financiera (recursos de cofinanciación y contrapartida) definido en el proyecto aprobado y en el contrato, según el procedimiento entregado oportunamente para tal fin.

7.12 OTRAS CONDICIONES DE CONTRATACIÓN

Con el fin de dar a conocer los posibles parámetros de contratación, dentro de los cuales se ejecutaría el proyecto, en los lineamientos entregados en la etapa de estructuración conjunta se enviará el Modelo de la Minuta de Contrato a título Informativo. No obstante, se indica que dicho documento podrá modificarse sin restricción por parte de SWISSCONTACT.

8 ANEXOS.

- Anexo 1: Definiciones
- Anexo 2: Enfoques innovadores

8.1 ANEXO 1: DEFINICIONES

Para efectos de los presentes términos de referencia, se adoptan las siguientes definiciones:

8.1.1 BENEFICIARIOS DIRECTOS:

Los beneficiarios directos participarán directa y activamente de las intervenciones del proyecto, y, por consiguiente, se favorecerán de su implementación en primera instancia.

8.1.2 BENEFICIARIOS INDIRECTOS:

Los beneficiarios indirectos son aquellos que no participan del proyecto, pero se benefician debido a las mejoras generadas por el mismo. En el siguiente cuadro puede encontrar algunos ejemplos de beneficiarios por sector.

8.1.3 ENTIDAD PROPONENTE:

Las entidades proponentes serán las encargadas de presentar la propuesta de proyecto en sus diferentes etapas y que, una vez surtidas las aprobaciones respectivas, pasarán a administrar los recursos (y se denominará [Entidad Ejecutora](#)) para la implementación de un proyecto seleccionado en el marco de la convocatoria del fondo competitivo.

8.1.4 CADENA DE VALOR:

Una cadena de valor describe la gama completa de actividades que son requeridas para que un producto/servicio sea llevado desde su concepción hasta su uso y disposición final, pasando por las fases intermedias de producción (que implican un conjunto de transformaciones físicas, así como la participación de diversos servicios a la producción).

8.1.5 CAFÉ ESPECIAL

Un café se considera especial cuando es percibido y valorado por los consumidores por alguna característica que lo diferencia de los cafés convencionales, por lo cual están dispuestos a pagar un precio superior

8.1.6 COMPETITIVIDAD:

Para esta convocatoria se entiende competitividad de una cadena de valor, como su capacidad para agregar valor a los productos o servicios que se suceden en los eslabones, mediante la combinación con otros recursos (por ejemplo, herramientas, mano de obra, tecnología, conocimientos y capacidades, otras materias primas) lo que le permite desarrollarse en nuevos mercados (locales e internacionales) de manera más rentable y sostenible.

8.1.7 INNOVACIÓN:

Para la presente convocatoria se entiende por innovación la implantación de cambios significativos en producto o proceso con el propósito de generar valor agregado en el producto o servicio ofertado por la empresa. Los cambios innovadores se realizan mediante la aplicación de nuevos conocimientos y/o tecnologías que pueden ser desarrollados internamente, en colaboración externa o adquiridos mediante servicios de asesoramiento (oferentes de conocimiento) o por compra de tecnología.

8.1.8 CALIDAD:

Podrán apoyarse acciones conducentes a mejorar o facilitar el acceso a servicios adecuados para lograr la certificación, la acreditación y similares, con el fin de responder mejor a las exigencias crecientes de los mercados más sofisticados, que demandan no solo el cumplimiento de normas técnicas obligatorias, sino también la adopción de normas voluntarias. Así, el foco de las intervenciones deberá estar en la generación de capacidades para ofrecer servicios adecuados que puedan ser aprovechados por otras unidades económicas en el territorio, no obstante, lo cual, sí podrá apoyarse la certificación de empresas o unidades productivas individuales, a modo de acción demostrativa o piloto. Es muy importante que las propuestas que incorporen acciones para este fin expresen con claridad cuál es la demanda específica que se atenderá, con el fin de evitar procesos de certificación que no logren concluir en más o mejores ventas.

8.1.9 PRODUCTIVIDAD

El término productividad hace referencia a la eficiencia en la producción de bienes y servicios. También se puede interpretar como el nivel o volumen de producción que se logra alcanzar dados unos insumos.¹⁰

8.1.10 CUELLO DE BOTELLA

Son las restricciones o limitaciones del buen funcionamiento y desarrollo de las cadenas productivas priorizadas, orientadas a una clara estrategia competitiva

8.1.11 CONTRAPARTIDA

Para el programa, se entiende como contrapartida todos los aportes en efectivo y especie que dedican las entidades proponentes para apoyar el desarrollo del proyecto.

8.1.12 POTENCIAL DE MERCADO:

Para el programa, se entiende como potencial de mercado a la estimación tanto de volumen como de segmentos y regiones en los que se podría comercializar un bien o servicio de las cadenas de valor.

8.1.13 COMITÉ ESTRATÉGICO:

Los Comités Estratégicos tienen como objetivo ser el ente consultivo y direccionador de las estrategias y acciones a emprender para cada cadena en el marco del Componente 2 del Programa Colombia + Competitiva

¹⁰ Definición extraída del Documento CONPES 3866.

8.1.14 ENTIDAD ALIADA:

Es la entidad o entidades que hacen parte de una alianza con la entidad proponente y/o ejecutora para desarrollar un proyecto. Es una entidad de carácter público o privado, nacional o internacional, y tiene definido un rol, aporte y compromiso explícito en la implementación del proyecto.

8.1.15 ENTIDAD EJECUTORA:

La Entidad ejecutora es la entidad de régimen privado o mixta, responsable de administrar los recursos para la implementación de un proyecto seleccionado en el marco de la convocatoria del fondo competitivo. Puede estar aliada con entidades públicas, privadas, académicas, sociales o mixtas del orden internacional, nacional y regional para ejecutar un proyecto aprobado en el proceso de las convocatorias del fondo concursable.

En desarrollo de tales iniciativas es responsable de aportar o gestionar los recursos de contrapartida acordados; y reportar los avances de los proyectos y cumplimiento de indicadores. Le corresponderá, asimismo, remitir a SWISSCONTACT los informes correspondientes sobre la ejecución de los recursos de financiación y de contrapartida, con base en el presupuesto aprobado y el cronograma de ejecución establecido en el marco del proyecto.

Durante la etapa de presentación y hasta la aprobación de los proyectos, se denomina esta entidad como Entidad Proponente. Una vez se seleccionen los proyectos a cofinanciar se denomina Entidad Ejecutora.

8.1.16 NIVEL SUBNACIONAL:

Para efectos de esta convocatoria se considerará como Subnacional las divisiones territoriales por debajo del nivel nacional, las cuales incluyen entre otros los municipios, corregimientos, y territorios indígenas y afrodescendientes.

8.2 ANEXO 2: ENFOQUES INNOVADORES

8.2.1 ENFOQUE DE PAISAJES (EP)

¿Qué es un paisaje?

Un paisaje se puede definir como un espacio geográfico que consiste en ecosistemas naturales, y/o modificados por el ser humano, los cuales son influenciados por diversas actividades y procesos ecológicos, históricos, políticos, económicos y socioculturales¹. Los tipos de cobertura y la distribución espacial de los usos del suelo, así como las políticas y formas de gobernanza contribuyen al carácter de cada paisaje.

¿Qué significa un Enfoque de Paisaje?

Un Enfoque de Paisaje (EP) integra políticas y prácticas para múltiples usos de la tierra dentro de un área determinada, con el objetivo de garantizar un uso equitativo y sostenible de los recursos naturales y, al mismo tiempo, fortalecer las medidas para mitigar y adaptarse al cambio climático.

Este enfoque responde a los desafíos de sostenibilidad de una forma diferente puesto que considera el paisaje como un todo en lugar de sitios y/o proyectos individuales. Su principal característica es que reúne a todos los actores (productores, empresas, gobiernos, sociedad civil, ONG, inversionistas entre otros) para trabajar de forma asociativa en objetivos comunes. Este enfoque tiene el potencial de comprometer recursos de financiación para la sostenibilidad temporal y financiera de los proyectos que toman lugar allí.

Para evaluar el potencial que tiene un área o proyecto al implementar este EP, se tienen en cuenta y se analizan diferentes criterios ambientales, sociales, económicos y de gobernanza, como por ejemplo:

La presencia de ecosistemas estratégicos y los servicios prestan.

Cuáles son las presiones sobre los recursos naturales (deforestación, ganadería, minería entre otros).

La alineación del proyecto con políticas públicas, metas locales y regionales del gobierno.

Las actividades que se implementarían en el territorio y cómo es la articulación entre actores.

Objetivos del Enfoque de Paisaje:

Mejorar la calidad de vida de las comunidades, fortalecer la producción sostenible y conservar el medio ambiente, de ahí que los determinantes de este enfoque sean el capital natural (servicios ecosistémicos) 2, la producción sostenible, la gobernanza y el bienestar humano.

Abordar los retos ambientales, sociales y políticos, para lograr reconciliar la agricultura con la conservación y con otros usos de la tierra que compiten entre sí.

Brindar un proceso estructurado para coordinar sistemáticamente el diseño, la implementación, el monitoreo y el seguimiento de las actividades implementadas en un territorio por un grupo de actores determinado.

Como resultado de la implementación de este enfoque, se tendrá un paisaje sostenible donde sus habitantes administran el capital natural responsablemente, obtienen beneficios de los servicios ecosistémicos presentes e implementan sistemas de producción sostenible para mejorar a largo plazo el bienestar humano.

Beneficios en la implementación de un Enfoque de Paisaje:

Mejora en las cadenas de valor mediante un uso más eficiente de los recursos (suelo, agua, bosque) con el propósito de aumentar las ganancias y la productividad, lo cual ayuda a reducir la presión de la frontera agrícola sobre los ecosistemas.

Mejora en la asistencia técnica y las capacidades del productor en gestión sostenible de los recursos naturales (bosques, suelo, agua, fauna, flora).

Canalización de inversiones mediante el diseño de mecanismos financieros que impulsan cadenas de valor más sostenibles.

Generación de mayores ingresos a los productores al implementar protocolos de sostenibilidad reconocidos por los compradores, se puede accederse a un mercado premium.

Mayor poder de participación y empoderamiento para la toma de decisiones.

Reconocimiento de todos los actores, actividades y retos que existen en un paisaje y búsqueda de consensos beneficiosos para todos.

Protección del medio ambiente mediante salvaguardias para garantizar que los paisajes almacenan carbono, mantengan las cuencas hidrográficas y conserven la biodiversidad, a fin de contribuir a la prosperidad de la economía y la productividad del sector agrícola.

8.2.2 FINANCIAMIENTO BASADO EN RESULTADOS

¿Qué es la Financiación Basada en Resultados?

El Financiamiento Basado en Resultados (FBR) es una manera efectiva de financiar e implementar programas de desarrollo productivo donde se condiciona parte o todo el financiamiento al logro de resultados medibles y preacordados. Por ejemplo, en lugar de pagar por un programa de capacitación para pequeños productores y esperar que los lleve a mejorar su productividad, se podría pagar directamente por cada productor que mejore la productividad de su cultivo a causa del programa.

¿Cómo incorporar Financiación Basada en Resultados en la segunda fase del programa Colombia+Competitiva?

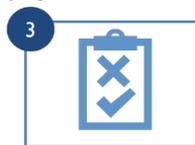
Los acuerdos de FBR implican cuatro pasos clave:



Firma del acuerdo de FBR



Porcentaje del pago no atado a resultados



Verificación de resultados



Pago por logro de resultados

Paso 1: Firma del acuerdo de FBR

C+C (como pagador de resultados) firma un acuerdo de RBF con los implementadores de proyectos, en el que se condiciona de su financiación a la consecución de resultados medibles y predefinidos. Al firmar el acuerdo, se establecen las siguientes características clave:

1. ¿Qué resultados desencadenarán el pago? Por ejemplo, el aumento de las exportaciones en cafés de tipo especial de los beneficiarios del proyecto.

2. ¿Cómo se vinculará el pago a los resultados? En este mismo ejemplo, el pagador de resultados podría acordar pagar X pesos por cada punto porcentual en que se aumenten las exportaciones.

3. ¿Cómo se verificarán los resultados? En este caso, el pagador de resultados y el ejecutor podrían acordar comparar el nivel de exportaciones del año en curso con las del año anterior, que sería verificada por un evaluador independiente.

Paso 2. Porcentaje del pago no atado a resultados

Una fracción del financiamiento total del proyecto no estará atada a resultados. El desembolso se realizará en algún punto de la implementación del proyecto (puede ser previo o durante) de acuerdo con el diseño técnico de FBR y acorde a los términos que se definan entre C+C y el implementador de cada proyecto.

Paso 3: Verificación de resultados

Un evaluador independiente verifica e informa el grado del logro de los resultados. Es importante que este evaluador sea independiente para garantizar la credibilidad del proceso de verificación. Se considera que los evaluadores son independientes cuando no tienen ningún interés financiero directo u otro tipo de conflictos de intereses relacionados con el reporte de resultados (i.e., que el verificador no tenga una relación directa o contractual con los implementadores de proyectos).

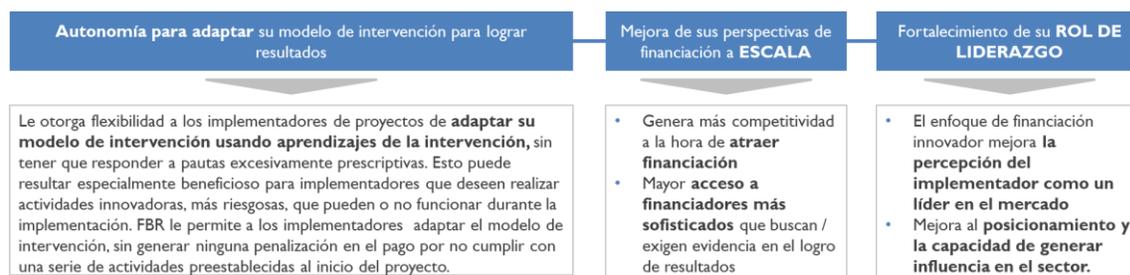
Paso 4: Pago por logro de resultados

El tercer paso del FRB es el desembolso tras la verificación de los resultados obtenidos

¿Por qué diversos actores en programas de desarrollo productivo están adoptando el FBR en todo el mundo?

El FBR permite a programas de desarrollo productivo enfocarse no en el cumplimiento de una serie de actividades, sino en alcanzar los objetivos y resultados finales a los que le apuntan estos programas. Esto promueve la efectividad en la inversión logrando mejores resultados en diferentes tipos de iniciativas de desarrollo productivo. Asimismo, el uso de incentivos y la generación de evidencia de resultados permite garantizar la sostenibilidad de los programas en el largo plazo.

Valor agregado de FBR para los implementadores o proveedores de servicios:



El FBR genera distintos beneficios para el implementador del proyecto. Por ejemplo, le otorga al implementador la autonomía y flexibilidad en el desarrollo de sus actividades, genera acceso a mejores perspectivas de financiamiento a escala y fortalece el rol de liderazgo de estas organizaciones en el mercado. El siguiente diagrama resume las distintas maneras en las que el FBR agrega valor para los proveedores de servicios:

Uno de los mecanismos más comunes para la implementación de FBR son los Contratos Basados en Desempeño

En este modelo un pagador de resultados (ej. Un gobierno, una fundación o una agencia multilateral) condiciona parte de sus pagos a un proveedor de servicios basado en el logro de resultados predeterminados. Ya que parte de los desembolsos al proveedor de servicios están condicionados al logro de resultados y no sólo de actividades, este modelo permite incentivar a los proveedores de servicios a alcanzar mejores resultados, adaptar el modelo de intervención y a desarrollar más sus capacidades.

Estos resultados, sumados a las metas que se esperan lograr (magnitud de los resultados), se definen entre el pagador de resultados y el proveedor de servicios durante el proceso de negociación y contratación. Adicionalmente, los montos de desembolsos atados al logro de resultados y los momentos en que éstos se van a realizar, pueden variar según lo que se acuerde entre las partes involucradas. Normalmente estos montos se determinan a partir de un análisis de las capacidades operativas y financieras de cada proveedor de servicios, para asegurar que no se incurra un riesgo muy alto para el proveedor de servicios. En cualquier caso, el riesgo de lograr o no lograr los resultados y así afectar el pago de los desembolsos, se reparte entre el pagador de resultados y el proveedor de servicios.



¿Qué es el componente de FBR del Fondo Competitivo?

En un esfuerzo por fijar la atención en resultados para lograr mayor impacto, SECO busca explorar la posibilidad de incluir mecanismos de financiación basada en resultados para la convocatoria del Fondo Competitivo. Esta decisión se basa en el potencial de FBR para agregar valor a la ejecución de la segunda fase de C+C. En particular, FBR no solo genera mayor eficiencia en el uso de los recursos de la cooperación, sino que le ofrece a los implementadores que sean seleccionados, la flexibilidad suficiente para encontrar mejores y nuevas formas de alcanzar los resultados esperados del programa. Esto genera un efecto demostrativo de la capacidad de los implementadores para generar resultados de impacto, les permite desarrollar mejor sus capacidades y da paso a nuevas

oportunidades para atraer nuevas fuentes de financiamiento en el futuro y escalar los modelos de implementación más exitosos.

¿Cómo va a funcionar?

Los proyectos seleccionados para el Fondo tendrán la posibilidad de participar de un esquema de FBR para lo cual se desarrollará un análisis del perfil propuesto de cada proyecto, los resultados esperados y las capacidades del proponente para la implementación de dicho esquema, mediante la información proporcionada.

Una vez completado el análisis se llevará a cabo un proceso de co-creación y negociación para elaborar un contrato basado en desempeño que regirá la implementación del proyecto.

En este caso, todos los Contratos Basados en Desempeño incluirán dos un componente de financiamiento. El primero será un porcentaje del pago que no va a estar atado al logro de resultados.

El segundo será el componente de FBR, que sí va a estar atado al logro de resultados predefinidos y acordados por todas las partes. Los montos asignados a cada componente van a variar dependiendo de las capacidades administrativas y financieras particulares a cada proyecto y de lo acordado en el proceso de co-creación y negociación del contrato.