



Colombia+ Competitiva

Cadenas de valor sostenibles

Convocatorias Cadenas de valor sostenibles

Lineamientos fase de estructuración de proyectos

COLOMBIA + COMPETITIVA

Bogotá D.C.
Diciembre 2021



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

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


swisscontact

Tabla de contenidos

1 CONTENIDO

1.	Generalidades de la Fase.....	3
A.	Equipo base en la etapa de estructuración:.....	3
2.	Sobre las propuestas de proyecto.....	3
A.	Definición del Alcance:.....	3
B.	Sobre los enfoques transversales.....	12
C.	Aspectos financieros:	16
D.	Equipo Ejecutor	18
E.	Impuestos, tasas y contribuciones	18
3.	Metodología de trabajo	19
A.	Preparación para la estructuración.....	20
B.	Estructuración metodológica	20
C.	presentación de la propuesta final.....	21
4.	Evaluación de la fase	21
	Criterios de Evaluación técnica	22
5.	Cronograma de estructuración	23
6.	Documentos por presentar en esta etapa y pasos siguientes	23
7.	Contratación.....	23

1. GENERALIDADES DE LA FASE

Los perfiles de proyectos que superaron la etapa de manifestación de interés y sustentación con la mayor puntuación han pasado a la etapa de estructuración del proyecto.

Los evaluadores en las etapas anteriores hicieron observaciones y comentarios para mejorar la propuesta. Así mismo, el equipo del programa Colombia + Competitiva identificó algunos puntos de mejora para lograr una alineación completa con los objetivos e indicadores del programa. Se espera que, en esta fase de estructuración conjunta, los Proponentes incorporen estas observaciones y comentarios a la propuesta de proyecto, sin dejar a un lado sus propósitos finales y contextos locales.

A. EQUIPO BASE EN LA ETAPA DE ESTRUCTURACIÓN:

Para el apoyo en la estructuración de la propuesta de proyecto contaremos con un equipo multidisciplinario, cabe destacar que el protagonista y responsable en esta etapa será la entidad proponente. A continuación, se menciona grosso modo el rol de cada uno de los participantes.

- Proponente: Se deberá contar con un único responsable de la estructuración de la propuesta de proyecto, soportado con la disponibilidad del equipo técnico, financiero y administrativo cuando se requiera durante la formulación. Se recomienda también que la dirección o gerencia y las entidades aliadas estén al tanto de los avances logrados y dando el VB de estos, para evitar reprocesos y cambios al final de la estructuración.
- Es deseable hacer partícipe a los beneficiarios del proyecto durante esta fase (puede ser a través de una persona líder del grupo).
- Nota: se notificará el número de personas admitidas por proponente a cada taller de la fase.
- Asesor Internacional (SEN): el programa dispondrá de expertos internacionales que acompañaran el ejercicio de construcción de la estrategia comercial y de mercados con enfoque internacional.
- Asesor Metodólogo: la propuesta de proyecto se formulará bajo la metodología del Marco Lógico, siguiendo la estructura del Sistema de desarrollo de mercados, para eso los proponentes contarán con el apoyo de un metodólogo.
- Especialista Sectorial: el especialista de la cadena de valor estará en todas las etapas del proceso acompañando la estructuración, asesorando aspectos técnicos de la cadena de valor.
- Otros: las firmas que acompañan al programa en la implementación de los enfoques de paisajes sostenibles, acceso a financiamiento y pago por resultados (South Pole, Fundación Capital e Instiglio respectivamente), estarán apoyando a los proponentes en los que se apliquen dichos enfoques.

2. SOBRE LAS PROPUESTAS DE PROYECTO

A. DEFINICIÓN DEL ALCANCE:

INDICADORES: Las propuestas de proyecto deben incluir los siguientes indicadores y aportar al cumplimiento de las metas del programa. En caso en que no aplique alguno de estos indicadores o el cálculo de estos sea inferior, durante el proceso de estructuración se deberá justificar. Los proponentes tendrán la libertad de agregar indicadores adicionales que aporten al desarrollo de la cadena de valor a través de sus proyectos.

INDICADORES PARA CACAOS ESPECIALES:

INDICADORES CLAVE DEL RENDIMIENTO	ACLARACIÓN DEL INDICADOR	META
Indicador de Impacto		
<i>Número de trabajos creados o retenidos o mejorados directamente por los proyectos, en equivalentes de tiempo completo en la cadena de valor del cacao especial</i>		<i>Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto.</i>
<i>Ahorro/Reducción de emisiones de gases de efecto invernadero en t CO2</i>		<i>Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto.</i>
Indicadores de Resultado		
<i>Número de beneficiarios del proyecto (hombres y mujeres) que obtienen acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales.</i>	<i>Se entiende como beneficiarios: Exportadores y transformadores y Organizaciones de productores/recolectores y Productores/Recolectores según sea el caso Con acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales, se entiende como la exportación a nuevos mercados para estos beneficiarios.</i>	<i>Número de beneficiarios del proyecto (hombres y mujeres) obtienen acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales. Este número debe corresponder a al menos el 12% de los beneficiarios totales del proyecto.</i>
<i>Número de beneficiarios de proyectos (hombres y mujeres) que mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales.</i>	<i>Se entiende por "Mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales" como las mayores exportaciones que se logran con el proyecto, sin importar si es un mercado viejo o nuevo para los beneficiarios.</i>	<i>Número de beneficiarios (hombres y mujeres) mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales. Este número debe corresponder a al menos el 5% de los beneficiarios totales del proyecto</i>
<i>Incremento en el comercio de materias primas, materiales, productos o servicios sustentables de las empresas asociadas a los proyectos (USD) (comercio nacional e internacional por separado)</i>		<i>La meta debe ser en dólares. Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto y contexto del mercado mundial</i>
<i>Porcentaje de aumento en el volumen de cacao especial (Kg) comercializado a nivel internacional por los proyectos</i>		<i>incremento del 50% de exportaciones</i>

INDICADORES CLAVE DEL RENDIMIENTO	ACLARACIÓN DEL INDICADOR	META
Porcentaje del incremento en el total de ingresos de los beneficiarios (en USD)	Se medirá el porcentaje de mejoramiento de ingreso de los beneficiarios, con criterios diferenciados por prima por venta nacional e internacional con base en el precio nacional.	Como mínimo 8% de prima por calidad/diferenciación
Porcentaje de beneficiarios que incrementan sus ingresos (en USD)	Se establecerá el número de beneficiarios que mejores sus ingresos por la intervención	50% beneficiarios que incrementan sus ingresos
Porcentaje de mujeres que incrementan sus ingresos (en USD)		40 % de mujeres incrementan sus ingresos, del total de beneficiarios que incrementan sus ingresos
Porcentaje de beneficiarios que incrementan sus ingresos (en USD) que provienen de municipios PDET'		15% de los beneficiarios incrementa sus ingresos y provienen de municipios PDET
No. de soluciones para mejorar el acceso a servicios financieros		Se define de acuerdo con el alcance del proyecto.
Indicadores de Producto		
Proporción de los productores de cacao especiales, preparados para acceder a los mercados internacionales	Se refiere a los productores que alistan el Cacao y que reciben entrenamiento, asistencia técnica, capacitación e infraestructura y elementos relacionados con el alistamiento para la exportación.	37% de productores beneficiarios están preparados para acceder a mercados internacionales
Proporción del volumen total que es comercializado a nivel nacional por los proyectos de cacao especiales apoyados por el Programa		50% del volumen total de cacao especiales comercializado a nivel nacional
Proporción de beneficiarios que implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente (% liderado por mujeres)	Los beneficiarios se entienden como: Exportadores, transformadores, productores y/o recolectores y organizaciones de productores y/o recolectores	93% de los beneficiarios de los proyectos apoyados, implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente
Proporción de las áreas (Ha/m ²) de territorios intervenidos en las que se implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente.		30% de las áreas (Ha/m ²) de territorios intervenidos implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente.
Número de compradores suizos que establecen vínculos comerciales con los beneficiarios del proyecto.	Vínculo comercial se define cuando hay por lo menos una transacción comercial (compra) entre los actores.	Al menos 1 cliente suizo tiene un vínculo comercial con los beneficiarios del proyecto
Número de beneficiarios que generan relaciones entre instituciones suizas y colombianas		Al menos 1 relación generada con instituciones suizas y colombianas
Porcentaje de beneficiarios que participan en los proyectos de		35% de beneficiarios que participan en los proyectos de

INDICADORES CLAVE DEL RENDIMIENTO	ACLARACIÓN DEL INDICADOR	META
<i>cadena de valor que provienen de los municipios PDET</i>		<i>cadena de valor provienen de los municipios PDET</i>

INDICADORES PARA CAFÉS ESPECIALES:

INDICADORES CLAVE DEL RENDIMIENTO	ACLARACIÓN DEL INDICADOR	META
Indicador a nivel de Impacto		
<i>Número de trabajos creados o retenidos o mejorados directamente por los proyectos, en equivalentes de tiempo completo en la cadena de valor de cafés especiales</i>		<i>Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto.</i>
<i>Ahorro/Reducción de emisiones de gases de efecto invernadero en t CO2</i>		<i>Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto.</i>
Indicadores de Resultado		
<i>Número de beneficiarios del proyecto (hombres y mujeres) que obtienen acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales.</i>	<i>Se entiende como beneficiarios: Exportadores y transformadores y Organizaciones de productores/recolectores y Productores/Recolectores según sea el caso Con acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales, se entiende como la exportación a nuevos mercados para estos beneficiarios.</i>	<i>Número de beneficiarios del proyecto (hombres y mujeres) obtienen acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales. Este número debe corresponder a al menos el 12% de los beneficiarios totales del proyecto.</i>
<i>Número de beneficiarios de proyectos (hombres y mujeres) que mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales.</i>	<i>Se entiende por "Mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales" como las mayores exportaciones que se logran con el proyecto, sin importar si es un mercado viejo o nuevo para los beneficiarios.</i>	<i>Número de beneficiarios (hombres y mujeres) mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales Este número debe corresponder a al menos el 5% de los beneficiarios totales del proyecto</i>
<i>Incremento en el comercio de materias primas, materiales, productos o servicios sustentables de las empresas asociadas a los proyectos (USD) (comercio nacional e internacional por separado)</i>		<i>La meta debe ser en dólares. Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto y contexto del mercado mundial</i>
<i>Proporción de los acuerdos comerciales que reducen la inequidad al productor por aspectos sostenibilidad y calidad de café especial en los proyectos apoyados por el Programa.</i>	<i>Se verifican los acuerdos comerciales que favorecen al productor por aspectos de sostenibilidad y calidad.</i>	<i>25% de los acuerdos comerciales generados, reducen la inequidad al productor por aspectos sostenibilidad y calidad de café especial en los proyectos apoyados por el Programa.</i>
<i>Porcentaje del incremento en el total de ingresos de los beneficiarios (en USD)</i>	<i>Se medirá el porcentaje de mejoramiento de ingreso de los beneficiarios, con criterios</i>	<i>13% de prima (podría ser en promedio) por calidad/diferenciación</i>

INDICADORES CLAVE DEL RENDIMIENTO	ACLARACIÓN DEL INDICADOR	META
	<i>diferenciados por prima por venta nacional e internacional con base en el precio nacional.</i>	
<i>Porcentaje de beneficiarios que incrementan sus ingresos (en USD)</i>	<i>Se establecerá el número de beneficiarios que mejores sus ingresos por la intervención</i>	<i>50% de beneficiarios que incrementan sus ingresos</i>
<i>Porcentaje de mujeres que incrementan sus ingresos (en USD)</i>		<i>40 % de mujeres incrementan sus ingresos, del total de beneficiarios que incrementan sus ingresos</i>
<i>Porcentaje de beneficiarios que incrementan sus ingresos (en USD) que provienen de municipios PDET'</i>		<i>15% de los beneficiarios incrementa sus ingresos y provienen de municipios PDET</i>
<i>No. de soluciones para mejorar el acceso a servicios financieros</i>		<i>Se define de acuerdo con el alcance del proyecto.</i>
Indicadores de Producto		
<i>Proporción de los productores de cafés especiales, preparados para acceder a los mercados internacionales</i>	<i>Se refiere a los productores que alistan el café y que reciben entrenamiento, asistencia técnica, capacitación e infraestructura y elementos relacionados con el alistamiento para la exportación.</i>	<i>80% de productores beneficiarios están preparados para acceder a mercados internacionales</i>
<i>Proporción del volumen comercializado a nivel nacional sobre la comercialización total por parte de los proyectos apoyados por el Programa</i>		<i>Al menos 10% del volumen total de cafés especiales comercializado a nivel nacional</i>
<i>Proporción de beneficiarios que implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente (% liderado por mujeres)</i>	<i>Los beneficiarios se entienden como: Exportadores, transformadores, productores y/o recolectores y organizaciones de productores y/o recolectores</i>	<i>93% de los beneficiarios de los proyectos apoyados, implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente</i>
<i>Proporción de las áreas (Ha/m²) de territorios intervenidos en las que se implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente.</i>		<i>30% de las áreas (Ha/m²) de territorios intervenidos implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente.</i>
<i>Número de compradores suizos que establecen vínculos comerciales con los beneficiarios del proyecto.</i>	<i>Vínculo comercial se define cuando hay por lo menos una transacción comercial (compra) entre los actores.</i>	<i>Al menos 1 cliente suizo tiene un vínculo comercial con los beneficiarios del proyecto</i>
<i>Número de beneficiarios que generan relaciones entre instituciones suizas y colombianas</i>		<i>Al menos 1 relación generada con instituciones suizas y colombianas</i>
<i>Porcentaje de beneficiarios que participan en los proyectos de cadenas de valor que provienen de los municipios PDET</i>		<i>35% de beneficiarios que participan en los proyectos de cadenas de valor provienen de los municipios PDET</i>

INDICADORES PARA TURISMO SOSTENIBLE

INDICADORES CLAVE DEL RENDIMIENTO	ACLARACIÓN DEL INDICADOR	META
Indicador de Impacto		
<i>Número de trabajos creados o retenidos o mejorados directamente por los proyectos, en equivalentes de tiempo completo en la cadena de valor del turismo Sostenible</i>		<i>Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto.</i>
<i>Ahorro/Reducción de emisiones de gases de efecto invernadero en t CO2</i>		<i>Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto.</i>
Indicadores de Resultado		
<i>Número de beneficiarios del proyecto (hombres y mujeres) que obtienen acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales.</i>	<i>Se entiende como beneficiarios: Exportadores y transformadores y Organizaciones de productores/recolectores y Productores/Recolectores según sea el caso Con acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales, se entiende como la exportación a nuevos mercados para estos beneficiarios.</i>	<i>Número de beneficiarios del proyecto (hombres y mujeres) obtienen acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales. La base de cálculo para el número de beneficiarios el número total de beneficiarios del proyecto, y no deberá ser inferior al 12%.</i>
<i>Número de beneficiarios de proyectos (hombres y mujeres) que mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales.</i>	<i>Se entiende por "Mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales" como las mayores exportaciones que se logran con el proyecto, sin importar si es un mercado viejo o nuevo para los beneficiarios.</i>	<i>Número de beneficiarios (hombres y mujeres) mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales La base de cálculo para el número de beneficiarios será el número total de beneficiarios del proyecto, y no deberá ser inferior al 5%.</i>
<i>Incremento en el comercio de materias primas, materiales, productos o servicios sustentables de las empresas asociadas a los proyectos (USD) (comercio nacional e internacional por separado)</i>		<i>La meta debe ser en dólares. Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto y contexto del mercado mundial</i>
<i>Aumento porcentual del gasto de los turistas regionales, nacionales e internacionales que visitan los destinos de naturaleza apoyados por el Programa.</i>	<i>Se medirá a partir un mecanismo de monitoreo de factores clave dentro de la cadena que sean representativos.</i>	<i>Como mínimo 16% de aumento del gasto de los turistas regionales, nacionales e internacionales que visitan los destinos de naturaleza apoyados por el Programa.</i>
<i>Porcentaje del incremento en el total de ingresos de los beneficiarios (en USD)</i>	<i>Se medirá el porcentaje de mejoramiento de ingreso de los beneficiarios se calcula a partir de una muestra de beneficiarios representativos y un mecanismo interno que permita monitorear los ingresos por los diferentes factores clave.</i>	<i>Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto.</i>

INDICADORES CLAVE DEL RENDIMIENTO	ACLARACIÓN DEL INDICADOR	META
Porcentaje de beneficiarios que incrementan sus ingresos (en USD)	Se establecerá el número de beneficiarios que mejores sus ingresos por la intervención	28% de beneficiarios que incrementan sus ingresos
Porcentaje de mujeres que incrementan sus ingresos (en USD)		40% de mujeres incrementan sus ingresos, del total de beneficiarios que incrementan sus ingresos
Porcentaje de beneficiarios que incrementan sus ingresos (en USD) que provienen de municipios PDET'		15% de los beneficiarios incrementa sus ingresos y provienen de municipios PDET
No. de soluciones para mejorar el acceso a servicios financieros		Se define de acuerdo con el alcance del proyecto.
Indicadores de Producto		
Número de empresas del sector turístico apoyadas para comercializar nuevos servicios a visitantes nacionales, regionales e internacionales.		Definir de acuerdo con el número de beneficiarios según la cofinanciación otorgada.
Porcentaje de aumento en el número de turistas nacionales que visitan los destinos apoyados por el programa		16% de aumento en el número de visitantes nacionales en los destinos apoyados
Proporción de beneficiarios que implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente (% liderado por mujeres)	Los beneficiarios se entienden como agencias de viaje, guías turísticas, operadores y prestadores de servicios productores y/o recolectores	93% de los beneficiarios de los proyectos apoyados, implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente
Proporción de las áreas (Ha/m ²) de territorios intervenidos en las que se implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente.		30% de las áreas (Ha/m ²) de territorios intervenidos implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente.
Número de compradores suizos que establecen vínculos comerciales con los beneficiarios del proyecto.	Vínculo comercial se define cuando hay por lo menos una transacción comercial (compra) entre los actores.	Al menos 1 cliente suizo tiene un vínculo comercial con los beneficiarios del proyecto
Número de beneficiarios que generan relaciones entre instituciones suizas y colombianas		Al menos 1 relación generada con instituciones suizas y colombianas
Porcentaje de beneficiarios que participan en los proyectos de cadenas de valor que provienen de los municipios PDET		35% de beneficiarios que participan en los proyectos de cadenas de valor provienen de los municipios PDET

INDICADORES PARA INGREDIENTES NATURALES

INDICADORES CLAVE DEL RENDIMIENTO	ACLARACIÓN DEL INDICADOR	META
Indicador de Impacto		
<i>Número de trabajos creados o retenidos o mejorados directamente por los proyectos, en equivalentes de tiempo completo en la cadena de valor de los ingredientes naturales</i>		<i>Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto.</i>
<i>Ahorro/Reducción de emisiones de gases de efecto invernadero en t CO2</i>		<i>Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto.</i>
Indicadores de Resultado		
<i>Número de beneficiarios del proyecto (hombres y mujeres) que obtienen acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales.</i>	<i>Se entiende como beneficiarios: Exportadores y transformadores y Organizaciones de productores/recolectores y Productores/Recolectores según sea el caso Con acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales, se entiende como la exportación a nuevos mercados para estos beneficiarios.</i>	<i>Número de beneficiarios del proyecto (hombres y mujeres) obtienen acceso a nuevos segmentos de mercados internacionales y regionales. Este número debe corresponder a al menos el 12% de los beneficiarios totales del proyecto.</i>
<i>Número de beneficiarios de proyectos (hombres y mujeres) que mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales.</i>	<i>Se entiende por "Mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales" como las mayores exportaciones que se logran con el proyecto, sin importar si es un mercado viejo o nuevo para los beneficiarios.</i>	<i>Número de beneficiarios (hombres y mujeres) mejoran su acceso a mercados internacionales y regionales Este número debe corresponder a al menos el 5% de los beneficiarios totales del proyecto</i>
<i>Incremento en el comercio de materias primas, materiales, productos o servicios sustentables de las empresas asociadas a los proyectos (USD) (comercio nacional e internacional por separado)</i>		<i>La meta debe ser en dólares. Definir meta alcanzable según línea de base del proyecto y contexto del mercado mundial</i>
<i>Número de negocios de ingredientes naturales a nivel internacional generados por los proyectos apoyados por el Programa</i>	<i>El negocio se refiere a: Venta a nivel internacional, Acuerdo comercial, contrato de venta, evidencia de vínculo con nuevo cliente internacional.</i>	<i>Al menos 1 un negocio de ingredientes naturales a nivel internacional por proyecto.</i>
<i>Porcentaje del incremento en el total de ingresos de los beneficiarios (en USD)</i>	<i>Se medirá el porcentaje de mejoramiento de ingreso de los beneficiarios, con criterios diferenciados por las ventas por los ingredientes naturales</i>	<i>Como mínimo 18% incremento en el total de ingresos de los beneficiarios.</i>
<i>Porcentaje de beneficiarios que incrementan sus ingresos (en USD)</i>	<i>Se establecerá el número de beneficiarios que mejores sus ingresos por la intervención</i>	<i>50% de beneficiarios que incrementan sus ingresos</i>
<i>Porcentaje de mujeres que incrementan sus ingresos (en USD)</i>		<i>40% de mujeres incrementan sus ingresos, del total de</i>

INDICADORES CLAVE DEL RENDIMIENTO	ACLARACIÓN DEL INDICADOR	META
		<i>beneficiarios que incrementan sus ingresos</i>
<i>Porcentaje de beneficiarios que incrementan sus ingresos (en USD) que provienen de municipios PDET'</i>		<i>15% de los beneficiarios incrementa sus ingresos y provienen de municipios PDET</i>
<i>No. de soluciones para mejorar el acceso a servicios financieros</i>		<i>Se define de acuerdo con el alcance del proyecto.</i>
Indicadores de Producto		
<i>Proporción del número de productores/ recolectores de ingredientes naturales basados en la biodiversidad, apoyados y preparados para acceder a los mercados nacionales e internacionales.</i>	<i>Se refiere a los productores y/o recolectores de IN que reciben entrenamiento, asistencia técnica, capacitación e infraestructura y elementos relacionados con el alistamiento para la exportación.</i>	<i>50% de los beneficiarios de los proyectos de IN se alistan para acceder a mercados internacionales</i>
<i>Aumento de volumen (Kg/Lt/m3) comercializado a nivel nacional de ingredientes naturales, por los proyectos del Programa.</i>		<i>13% de aumento en el volumen (Kg/Lt/m3) comercializado a nivel nacional de ingredientes naturales de los beneficiarios del proyecto</i>
<i>Proporción de beneficiarios que implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente (% liderado por mujeres)</i>	<i>Los beneficiarios se entienden como exportadores, transformadores, productores y/o recolectores y organizaciones de productores y/o recolectores</i>	<i>93% de los beneficiarios de los proyectos apoyados, implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente</i>
<i>Proporción de las áreas (Ha/m²) de territorios intervenidos en las que se implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente.</i>		<i>30% de las áreas (Ha/m²) de territorios intervenidos implementan prácticas y estándares más amigables con el medioambiente.</i>
<i>Número de compradores suizos que establecen vínculos comerciales con los beneficiarios del proyecto.</i>	<i>Vínculo comercial se define cuando hay por lo menos una transacción comercial (compra) entre los actores.</i>	<i>Al menos 1 cliente suizo tiene un vínculo comercial con los beneficiarios del proyecto</i>
<i>Número de beneficiarios que generan relaciones entre instituciones suizas y colombianas</i>		<i>Al menos 1 relación generada con instituciones suizas y colombianas</i>
<i>Porcentaje de beneficiarios que participan en los proyectos de cadenas de valor que provienen de los municipios PDET</i>		<i>35% de beneficiarios que participan en los proyectos de cadenas de valor provienen de los municipios PDET</i>

BENEFICIARIOS

Si bien es cierto, en el perfil del proyecto los proponentes definieron previamente un número de beneficiarios, es necesario que en esta etapa se reevalúe el cálculo.

Se sugiere que por cada \$10.000.000 de pesos COP de aporte de cofinanciación por parte del programa se impacte a un beneficiario de la cadena de valor. (Por ejemplo: Si se

solicitaron 800 millones de pesos, se deberían apoyar como mínimo 80 beneficiarios en la propuesta de proyecto.)

Nota: este cálculo este sujeto a verificación con los proponentes de acuerdo con el impacto a generar con la implementación del proyecto.

B. SOBRE LOS ENFOQUES TRANSVERSALES

EQUIDAD DE GÉNERO

Durante todas las fases de la convocatoria se debe ser muy detallado y enfático en la inclusión del componente de género, lo cual representa un aspecto fundamental al que se quiere impactar a través de las convocatorias de cadenas de valor sostenibles. Se deberán establecer estrategias que de manera clara propicien la equidad de género.

A continuación, algunas recomendaciones para tener en cuenta durante las diferentes fases:

Durante la identificación y análisis del problema: Si las cuestiones que tienen que ver con género no se entienden, evalúan y analizan cuidadosamente, lo más probable es que las intervenciones mantengan o profundicen las desigualdades existentes. Por tanto, nunca se insistirá lo suficiente en la importancia de dar voz a las mujeres y garantizar su representación. La claridad sobre la línea de base en la igualdad de género, en una determinada situación de desarrollo sostenible, incluye varias maneras de recopilar la información, que van desde la investigación bibliográfica hasta la evaluación de la capacidad institucional y la investigación cualitativa a través de la observación, los debates en grupos de discusión o las entrevistas.

Durante el diseño de la propuesta de proyecto: Integrar la perspectiva de género en el diseño significa, en el nivel más básico, incluir la igualdad de género como un resultado del proyecto. Sin embargo, esto no es tan fácil como establecer un objetivo de participación del 50% de mujeres y hombres. Hay que reconocer todos los factores y limitaciones que determinan la desigualdad de género, y encontrar soluciones para las limitaciones que tienen un impacto más directo en la intención del proyecto. Algunos aspectos que proporcionarían fundamentos lógicos en la incorporación del enfoque:

Entendiendo que la igualdad de género siempre proporcionará otros resultados favorables para el proyecto, por tanto, no se trata de una incorporación forzada del enfoque, puesto que implícitamente se pueden generar resultados como los siguientes:

- Mejora de la productividad de los beneficiarios y el crecimiento económico.
- Obtención de un mayor rendimiento de la organización, más creatividad y, por tanto, innovación
- Mayor capacidad de las empresas para atraer talento y retener a los empleados
- Mejora de la reputación de la organización, entre otras.

Las siguientes sugerencias se refieren a las medidas prácticas que pueden tomarse para mejorar el contenido de igualdad de género del proyecto:

- Datos e informes desglosados por sexo: Como mínimo, esto garantizará que incluso un proyecto que no haga ninguna otra contribución a la igualdad de género pueda

establecer una línea de base e identificar las áreas en las que existen brechas y barreras significativas. Los proyectos del programa deben como mínimo medir y reconocer las brechas de género, planteando acciones alrededor de las mismas.

- Establecer vínculos con las organizaciones y los defensores locales de la igualdad de género y trate de involucrarlos de manera continua, esto puede conducir a una mayor sensibilización y cambio, incluso después de la finalización del proyecto.
- Identificar y promover las profesiones neutras desde el punto de vista del género: considerar la posibilidad de realizar una sub-actividad de bajo coste en el proyecto para incidir en el número de mujeres (u hombres) que participan en un curso de formación normalmente dominado por el sexo opuesto, y aproveche esta oportunidad para aumentar la comprensión y la capacidad del proveedor de la formación o capacitación.
- Garantizar la representación de mujeres y hombres en todos los niveles del proyecto, especialmente en los puestos de decisión y supervisión.
- Organizar horarios y tandas de formación flexibles para que los alumnos (hombres y mujeres) puedan compaginar la formación con otras obligaciones (domésticas).
- Documentar las buenas prácticas, los estudios de casos, con especial atención a la igualdad de género, los modelos de conducta.
- Poner como prioridad en el proyecto el trabajo sobre la actitud mental y la superación de los comportamientos estereotipados de los responsables de las políticas, los proveedores de formación, los padres y los estudiantes.

Para finalizar, es importante y deseable que puedan evaluar al interior del proyecto si se cuenta con el personal adecuado para implementar el enfoque:

- Capacidad organizativa para la integración de la perspectiva de género: ¿Tiene la organización y el equipo del proyecto la capacidad de aplicar la igualdad de género en el proyecto?
- Organización, socios (centros de FP, etc.): ¿Tiene la institución/organización de formación, la capacidad de adoptar e integrar un enfoque de integración de la perspectiva de género en todas sus operaciones?

Durante la implementación: Un enfoque basado en la perspectiva de género puede requerir un apoyo adicional para que los socios y los beneficiarios entiendan y participen plenamente en las estrategias de igualdad de género que forman parte del proyecto. Es posible que sea necesario incluir a los principales protectores y defensores del enfoque de género en un grupo de dirección del proyecto y proporcionar formación y apoyo para la concientización de los principales responsables en la toma de decisiones, entre otros enfoques.

ENFOQUE DE PAISAJES SOSTENIBLES

El enfoque de paisajes sostenibles busca promover estrategias de trabajo conjunto entre diferentes cadenas de valor en el mismo territorio, y que estas cadenas puedan trabajar de manera coordinada para lograr el desarrollo de la región. En la fase de manifestación de interés se preseleccionaron un grupo de proyectos con potencial de aplicación de dicho enfoque. Formular una propuesta de proyecto con paisajes sostenibles representará un esfuerzo adicional del equipo de apoyo a la estructuración, pero también un trabajo conjunto entre los actores preseleccionados.

A continuación, algunas recomendaciones para tener en cuenta durante la fase de estructuración de las propuestas para los proyectos preseleccionados para trabajar este enfoque:

Durante la identificación y análisis del problema: Es necesario que cada proponente identifique como su propuesta de proyecto va a impactar a actores diferentes a los beneficiarios directos (productores, proveedores de servicios, empresas, entre otros). Es necesario que el análisis del problema involucre beneficiarios indirectos (vecinos, comunidades aledañas, etc.).

Durante el diseño de la propuesta de proyecto: Integrar la perspectiva de paisaje en el diseño del proyecto significa que es necesario contemplar un paisaje y agregar las intervenciones y beneficiarios. Para esto, el equipo de apoyo a la estructuración estará dando las directrices frente al alcance geográfico del proyecto y encontrar acuerdos cuando haya una alta dispersión.

Entendiendo que el enfoque de paisajes sostenibles promoverá la articulación entre actores de diferentes cadenas y la generación de metas y objetivos comunes, es una invitación para pensar el colectivo y promover el desarrollo sostenible de una región, puesto que contribuye a generar resultados como los siguientes:

- Mantenimiento del capital natural de la región y de los servicios ecosistémicos base para la producción (agua, biodiversidad, carbono) y turismo (belleza escénica).
- Mejora de la productividad nacional y el crecimiento económico.
- Articulación de los objetivos del proyecto con iniciativas globales de sostenibilidad, lo que a la vez va a ampliar el portafolio de potenciales compradores.
- Mejora de la reputación de la organización, entre otras.

Las siguientes sugerencias se refieren a las medidas prácticas que se deben considerar para incorporar el enfoque de paisajes sostenibles en el proyecto:

- Datos geográficos de la ubicación del proyecto: Coordenadas de ubicación o polígonos donde se identifiquen los beneficiarios del proyecto.
- Evitar la implementación de actividades productivas prohibidas en Parques Nacionales Naturales, Reservas Forestales Protectoras o ecosistemas estratégicos (páramos, humedales, sabanas, manglares, bosque seco). Todo va a depender de la categoría del área protegida o de protección, de lo definido en el plan de manejo y de las restricciones a nivel de política pública que existan.
- Identificar metas de sostenibilidad que implique la gestión compartida del territorio.

Para finalizar, es importante que se considere que desde el equipo de apoyo a la estructuración se estará asesorando permanentemente este componente.

Durante la implementación: Un enfoque de paisaje sostenibles será promovido por el programa durante toda la ejecución del proyecto. Para lograr el cumplimiento de los objetivos asociados a paisaje, se estarán monitoreando, acompañando y asesorando a los proponentes durante toda esta fase.

INCLUSIÓN FINANCIERA

La incorporación de acciones de inclusión financiera en cada propuesta es responsabilidad de cada proponente, pero se prevé que todas las contempladas se definan con el apoyo de Fundación Capital, organización especializada en inclusión financiera. Fundación Capital apoyará en la estructuración de dicho componente en las propuestas de proyecto.

Las acciones presentadas a continuación constituyen un listado indicativo y no dependen necesariamente unas de otras, por lo que pueden ser llevadas a cabo de forma independiente. La definición definitiva de acciones dependerá de cada proponente que se busque acompañar y de sus necesidades específicas relacionadas a los componentes de la inclusión financiera.

Definición de territorios para el pilotaje de las acciones y herramientas de inclusión financiera. Los territorios se seleccionan entre aquellos donde los proponentes – los actores de las cadenas de valor – tienen presencia y voluntad de desarrollar actividades en el marco de su proyecto. Las acciones de inclusión financiera se pueden llevar a cabo en todas las zonas de operación de los proponentes o solo en algunas de ellas. El equipo de Fundación Capital apoyará a los proponentes en la identificación de las necesidades de infraestructura financiera en los territorios (canales comerciales y transaccionales), así como en la comprensión de las implicaciones operativas y financieras de desarrollar acciones de inclusión financiera en diversos territorios.

Mapeo de actores y relaciones clave en la cadena de valor. Se elabora un mapeo de todos los actores de la cadena del proponente, incluyendo (según sea el caso) a proveedores de insumos o maquinarias agrícolas, grandes comercializadores, clientes finales, medianas empresas o asociaciones que actúan como procesadores, pequeños productores, familias campesinas y trabajadores agrícolas. En el mapeo se incluye un análisis de los roles de cada actor en la cadena, de la naturaleza de las relaciones entre los actores (relaciones formales o informales, esquemas asociativos, tipo de contratos, antigüedad, etc.) y de los flujos financieros al interior de la cadena (mapa transaccional, volumen y valor transacciones, medios de pago utilizados). Se incluyen tanto los actores directamente relacionados al proponente como aquellos con los que no necesariamente existe una relación directa. En el mapa transaccional se incluyen igualmente grandes receptores de pagos, tales como pequeños comercios locales, empresas de servicios públicos o privados, o empresas de recaudo, giros o remesas.

Definición de oportunidades para el acceso a servicios financieros. Se realiza un ejercicio de diagnóstico de barreras y oportunidades para la inclusión financiera, basado en un instrumento de evaluación desarrollado por Fundación Capital. Este instrumento permite una aplicación práctica de 3 criterios: (i) nivel de acceso previo a servicios financieros (experiencias previas, conocimientos financieros, cumplimiento requisitos de entidades financieras, acceso a puntos de contacto o canales de manejo), (ii) integración de la cadena de valor (existencia de esquemas asociativos, antigüedad y nivel de formalidad de las relaciones entre actores, habilidades técnicas y niveles de innovación de los diferentes actores, articulación formal con los mercados), y (iii) sostenibilidad e impacto potencial

(productividad y rentabilidad financiera, costo-eficiencia y escalabilidad, potencial impacto socio-ambiental). Estos criterios permiten identificar el nivel de cercanía de los proponentes y otros actores de su cadena con los objetivos de inclusión financiera y valorar el nivel de esfuerzos, recursos y plazos necesarios para lograr estos objetivos. A partir de los resultados de este ejercicio, en esta etapa se define a cuál(es) de los componentes de inclusión financiera (pagos digitales, ahorro formal y financiamiento) aplica el proyecto en fase de estructuración.

Estructuración de acciones para digitalización (cuando aplique). En función del mapa de transacciones, se definen los flujos financieros cuya digitalización se estima prioritaria. En ecosistemas transaccionales los actores son a la vez originadores y receptores de pago, y el uso de diferentes medios de pago depende en gran parte del canal a través del cual se reciben los fondos. Por ello, es clave priorizar aquellos flujos que implican una inyección importante de recursos en los ecosistemas (por ejemplo, el pago de un gran comercializador a productores o empresas asociativas), y que pueden jalonar otros pagos dentro del ecosistema. En este punto se definen los requerimientos operativos para migrar pagos en efectivo hacia medios digitales, así como las acciones necesarias para lograr adopción y uso de billeteras electrónicas entre pequeños productores y familias campesinas.

Estructuración de acciones para promoción del ahorro formal (cuando aplique). En función del mapeo de actores y la definición de oportunidades para la inclusión financiera, se definirá, en conjunto con el proponente, el público objetivo para las acciones de promoción del ahorro formal entre empresas asociativas, pequeños productores, familias campesinas y/o jornaleros. En este momento se definen igualmente las herramientas, los contenidos y los canales a través de los cuales se promoverá el ahorro formal, así como los roles que asumirán los proponentes y otros actores de la cadena en este proceso.

Estructuración de acciones para acceso al financiamiento (cuando aplique). A partir del mapeo de relaciones entre los actores de la cadena, se definen los roles esperados de los diferentes actores en un modelo de financiamiento con enfoque de cadena de valor. Se define en particular quién podría asumir el rol de empresa ancla (con sus correspondientes responsabilidades), y se diseña el modelo de gestión para el financiamiento con enfoque de cadena. Se definen y formulan en la propuesta las acciones necesarias para poner en marcha las diferentes etapas del proceso: recolección de información para evaluación de riesgo, mecanismos para la mitigación de riesgos, llenado de solicitudes, desembolsos, seguimiento de cartera, recaudo pago de cuotas, incentivos a los equipos locales del proponente, etc.

C. ASPECTOS FINANCIEROS:

RUBROS COFINANCIABLES

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.

La utilidad común del Programa será certificada de conformidad con lo establecido en el artículo 96 de la Ley 788, modificado por el artículo 138 de la ley 2010 de 2019 y el procedimiento consagrado en el Decreto 540 de 2004 y/o las normas que lo deroguen, modifiquen o adicionen.

Los rubros cofinanciables sugeridos (no limitativos) son los siguientes:

- R01- HONORARIOS/GASTOS DE NÓMINA DEL EQUIPO EJECUTOR DEL PROYECTO: Personas vinculadas al proyecto bajo modalidad de prestación de servicios o por pago de nómina (sueldo + gastos laborales) y que hacen parte del equipo ejecutor. El coordinador/gerente/director del proyecto debe ser de dedicación exclusiva para el proyecto y sus honorarios estar a cargo de la cofinanciación de la Cooperación.

Nota: Podrán ser parte del equipo ejecutor y por tanto financiadas con recursos de contrapartida o cofinanciación, tantas personas que se encuentren vinculadas con el proponente, siempre que en efecto destinen tiempo a actividades directas del proyecto; como personas contratadas específicamente para el proyecto.

- R02- HONORARIOS POR CONSULTORÍA Y/O ASISTENCIA TÉCNICA ESPECIALIZADA: Pago de honorarios por consultoría técnica especializada y formación relacionada con temas afines al proyecto, cuya duración sea inferior a 180 días, ofrecida por entidades o personas expertas. Incluye diplomados y cursos especializados, talleres, seminarios, entre otros. Esta formación se debe realizar dentro del plazo del contrato de cofinanciación que se celebre con ocasión de la presente convocatoria.
- R03- SERVICIOS DE TERCEROS: Este rubro podrá contener:
 - Pago de servicios de laboratorio incluidos ensayos y pruebas de producto, de control de calidad y metrología.
 - Registros, permisos, acceso a certificaciones y otro tipo de requisitos habilitantes para acceder a nuevos mercados.
 - Desarrollo de prototipos, así como acceso a bases de datos e informes especializados.
 - Trámites y registros de propiedad Intelectual tales como redacción de documentos de solicitud de protección de propiedad intelectual, pago de tasas de protección a nivel nacional o internacional, pago de tasas de mantenimiento de solicitudes de protección a nivel nacional o internacional (aplica para registro de obtentor de variedades vegetales, así como para todo tipo de protección de la propiedad intelectual).
 - Servicios anexos relacionados con la tecnología: licencias, hosting, softwares, incluso los relacionados con el monitoreo y seguimiento del proyecto
- R04- GASTOS LOGÍSTICOS: Se refiere a gastos relacionados con el desarrollo y/o participación en eventos.
- R05- COMPRA O ALQUILER DE MAQUINARIA, EQUIPOS E INFRAESTRUCTURA PERTINENTES Y NECESARIOS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO: Se podrá cofinanciar infraestructura, maquinaria y equipos, pero estos rubros no pueden exceder el 25% de la cofinanciación solicitada para el 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.
- R06- GASTOS DE VIAJE: Hospedaje, alimentación y tiquetes (aéreos o terrestres) para las actividades necesarias en el desarrollo del proyecto.

- R07- GASTOS ADMINISTRATIVOS: para efectos de esta convocatoria serán: Suministros de oficina, Cuentas de teléfono, Gravamen de movimientos financieros generados de la cuenta bancaria donde se administren los recursos del proyecto, Alquiler de locales, Servicios públicos, Servicios de mensajería y correspondencia, Salarios u honorarios de personal administrativo directamente relacionado con el funcionamiento del proyecto (auxiliar administrativo, contador, revisor, gerencia financiera y/o administrativos, mensajería, entre otros). Este rubro no puede superar el 10% del valor total del Proyecto.

Los rubros R07-GASTOS ADMINISTRATIVOS y R01- HONORARIOS/GASTOS DE NÓMINA DEL EQUIPO EJECUTOR DEL 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). Se revisará que estos montos sean coherentes según el monto solicitado de cofinanciación.

- R08- OTROS: relacionados con gastos de comunicaciones, participación en ferias, material de merchandising, entre otros (previa verificación con el facilitador nacional).

RUBROS DE CONTRAPARTIDA

Se aceptarán como contrapartida cualquiera de los rubros indicados dentro de los rubros Co Financiables.

Se podrá incluir como recurso de contrapartida máximo el 10% de la misma para imprevistos.

D. EQUIPO EJECUTOR

Swisscontact aprobará las hojas de vida de la persona que será el responsable del proyecto al 100%.

Para la cadena de Turismo Sostenible al menos un miembro del personal técnico a contratar debe tener formación en la metodología de Destinos Sostenibles

El personal del proyecto deberá estar contratado para la firma del acta de inicio, la que se realizará como máximo 2 meses después de firmado el contrato entre el ejecutor y Swisscontact.

E. IMPUESTOS, TASAS Y CONTRIBUCIONES

Atendiendo lo establecido en el artículo 138 de la Ley 2010 de 2019, "todos los dineros de cofinanciación que sean catalogados como de utilidad común por parte de la autoridad competente, se acogerán a la exención de impuestos dispuestos en esta Ley. Para acogerse a este beneficio el programa registrase en la Agencia Presidencial de la Cooperación Internacional".

Por lo tanto, para el caso del Impuesto al Valor Agregado, IVA: Mientras los recursos de la Contribución y los bienes y servicios que se adquieran con la misma, estén 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 138 de la Ley 2010 de 2019 y el Decreto 540 del 2004 y las normas que los modifiquen, las adquisiciones sujetas a este convenio, serán exentas de IVA.

La obtención del Certificado de Utilidad Común o su equivalente está bajo la responsabilidad de cada uno de los Socios Nacionales y Beneficiarios. La utilidad común del Programa será certificada de conformidad con lo establecido en el artículo 138 de la Ley 2010 de 2019 y el procedimiento consagrado en el Decreto 540 de 2004 o el que se encuentra vigente. Por todo lo anterior, para que una entidad ejecutora pueda recibir la exención se sugiere seguir el siguiente procedimiento:

1. Teniendo en cuenta que el programa Colombia + Competitiva cuenta con el certificado de utilidad común de los dineros objeto del proyecto, se sugiere que este documento sea enviado a la DIAN, dentro de los primeros cinco (5) días hábiles de cada trimestre, con el fin de que tengan conocimiento de cuáles serán los dineros exceptuados. En este caso, la DIAN no emite ni autoriza exención, ya que la misma es por disposición legal.

2. El representante legal o apoderado de la entidad que administre o ejecute los recursos deberá expedir certificación respecto de cada contrato u operación realizados con los recursos del auxilio o donación en la que conste la denominación del convenio, junto con la firma del revisor fiscal o contador público, debiendo entregar este certificado a los proveedores de bienes y servicios, que se encuentran relacionados con los dineros declarados de utilidad común.

3. El administrador o ejecutor de los recursos deberá manejar los fondos del auxilio o donación en una cuenta abierta en una entidad financiera, destinada exclusivamente para ese efecto, la cual se cancelará una vez finalizada la ejecución total de los fondos.

4. El proveedor por su parte deberá dejar esta constancia en las facturas que expida y conservar la certificación recibida como soporte de sus operaciones.

Responsabilidad por el uso indebido. El ejecutor o la entidad administradora de los recursos destinados por SWISSCONTACT y SECO, será responsable ante las autoridades fiscales o nacionales por el uso indebido del certificado de utilidad común, especialmente por la prohibición de no utilizarlo para otras operaciones y/o actividades diferentes del proyecto a ejecutar y del cual fue viable por nuestra organización. Por lo tanto, no podrá exonerarse del impuesto IVA frente a otras operaciones comerciales diferentes a las ejecutadas en el proyecto.

3. METODOLOGÍA DE TRABAJO

Las propuestas de proyectos estructuradas serán la base para la correcta ejecución del proyecto, por esta razón se debe contemplar en lo posible la totalidad de las actividades y productos que llevarán al logro de los objetivos del proyecto, así como los indicadores resultados de la ejecución de este, riesgos, contexto, y aspectos transversales que el programa definió como requisito desde el planteamiento de la convocatoria.

En la fase de estructuración se realizará un acompañamiento a las propuestas seleccionadas basándonos en la metodología de Marco Lógico, agregando elementos del enfoque de Desarrollo de Sistema de Mercados - DSM (ahora llamado Mercados Inclusivos).

A. PREPARACIÓN PARA LA ESTRUCTURACIÓN

En esta etapa se llevará a cabo el levantamiento y socialización de la información prerequisite para la etapa de estructuración de la propuesta de proyecto como son:

- a. Alineación conceptual, introducción metodológica y socialización de los formatos de formulación
- b. Identificación de sinergias y alianzas
- c. Identificación de potenciales beneficiarios
- d. Gestión y confirmación de contrapartida
- e. Levantamiento del sistema de mercado

Esta etapa busca establecer un lenguaje común entre el proponente y los participantes en la estructuración de la propuesta de proyecto, lo que permitirá que todos los involucrados estén alineados hacia el logro de los objetivos, agilizando el proceso de estructuración.

En primer lugar, se busca el entendimiento del sistema de mercado como un todo y no a los actores y eslabones como entes independientes con objetivos individuales, destacando la importancia de encontrar sinergias con actores con interés comunes para un desarrollo transversal de la cadena.

Posteriormente se trabajará en la contextualización de la metodología de marco lógico para estructurar y gestionar los proyectos de forma sencilla, la cual facilita el control sobre los objetivos, lograr el nivel de detalle de las actividades necesarias, la correcta administración de los recursos, y el planteamiento, gestión y control de los indicadores que nos permitan medir los avances o los procedimientos.

B. ESTRUCTURACIÓN METODOLÓGICA

El enfoque de desarrollo de sistemas de mercado permite que los proponentes a través de sus proyectos puedan hacer intervenciones a todo el sistema. Entender las fallas y problemáticas de toda la cadena, no solo es el primer paso para atacar las causas subyacentes, sino que, además, logra que el impacto de las intervenciones afecte positivamente a los actores de los diferentes eslabones de la cadena. Por su parte la metodología de marco lógico, estructura de una manera detallada, contemplando de una forma sistemática los objetivos, las actividades, resultados y metas.

Dinámica:

- Se realizarán en un inicio talleres grupales por cadena.
- Se procede a la asignación de tutores para cada proyecto (según lo mencionado en la sección participantes)
- Se acuerda un cronograma de trabajo con el proponente
- Posterior al establecimiento del plan de trabajo, se inicia el desarrollo de las sesiones individuales para los proyectos, las cuales se llevarán a cabo de manera virtual.

- Paralelamente se realiza el acompañamiento de expertos (Nacionales e internacionales) en toda la fase de estructuración.
- Los proyectos que implementaran el enfoque de paisaje contarán con acompañamiento de la firma South Pole, durante la estructuración.

Nota: para el caso de la cadena de valor de turismo, dado que los proyectos tienen un gran avance en el levantamiento de información, puesto que en las fases anteriores se adelantó gran parte de los estudios y análisis del sistema de mercado y se realizó la planeación del destino, se manejarán talleres conceptuales referentes a implementación y consolidación de destinos. Así mismo, el número de sesiones individuales variará de acuerdo con la necesidad del proyecto.

Guías:

Desarrollo de sistemas de mercados: <https://www.colombiamascompetitiva.com/wp-content/uploads/2021/12/Guia-para-el-enfoque-de-desarrollo-sistemico-de-mercado-V3final.pdf>

Marco Lógico: <https://www.colombiamascompetitiva.com/wp-content/uploads/2021/12/Guia-formulacion-de-proyectos-FaseII.pdf>

C. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA FINAL

La presentación de la propuesta de proyecto se realizará a través de la plataforma del programa, en un formato preestablecido, que se debe diligenciar en el siguiente Link: <https://gestion.colombiamascompetitiva.com/web/signup>

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

4. EVALUACIÓN DE LA FASE

Corresponde a la evaluación final por parte del panel de evaluación de las propuestas estructuradas. Este panel recomendará a la Cooperación los proyectos que se sugiere ser cofinanciados.

Dentro de los criterios considerados para el análisis y evaluación de las propuestas por parte del panel se encuentran:

CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA

Propuesta	Descripción del criterio
Cuellos de botella y problemática	La problemática y soluciones planteadas son coherentes con el análisis de la cadena de valor (CdV) y generan cambios sistémicos y están debidamente vinculados con los actores responsable.
Estrategia de mercado	Evalué la estrategia de comercial del proyecto, la cual debe contener elementos de Inteligencia competitiva, promoción, construcción de ofertas de valor por mercado y desarrollo de negocio internacional. Adicionalmente, evaluar que las iniciativas estén orientadas principalmente a mercados de exportación, y que busquen diversificar o sofisticar la oferta de la cadena de valor. Para la CdV de turismo sostenible la internacionalización es opcional o complementaria.
Impactos	Los resultados son de mayor impacto en términos de: incremento de ingresos a beneficiarios, generación o retención de empleos, exportaciones o llegada a nuevos mercados (indicadores más relevantes por cadena). Argumente sí la propuesta beneficia a varios actores de la cadena de manera directa o indirecta y contribuye al crecimiento o desarrollo de la cadena consideran bienes comunes/uso general, es replicable y/o escalable en otros territorios o con otros actores de la cadena (cuando aplique).
Crecimiento Verde	Evalué la relación costo-beneficio (viabilidad económica) del negocio y su sostenibilidad en el tiempo. Analice este componente teniendo en cuenta los siguientes aspectos: cierre de brechas entre la población, inclusión de población vulnerable, víctimas, excombatientes, jóvenes, minorías étnicas y en general aportes a la construcción de Paz (por ejemplo, hacen parte municipios PDET). Evalué la aplicación de BBPP ambientales para contribuir al crecimiento verde, por ejemplo, aplicando acciones de economía circular, disminuyendo la emisión de gases de efecto invernadero, entre otras que estén consideradas en el proyecto
Genero	Se identifica problemática de inequidad de género y se plantea una intervención coherente con la misma, innovadora y con metas específicas (por ejemplo: mayor participación en escenario de toma de decisiones de las mujeres)
Marco lógico	Evalué la coherencia de los objetivos, actividades, indicadores, metas y presupuesto del proyecto.
CONCEPTO INTEGRAL POR PROYECTO	Analizar la coherencia entre las estrategias de intervención del proyecto (integral) y la problemática planteada, teniendo en cuenta: 1) la visión de la estrategia a nivel municipal o departamental o regional, 2) estrategias de desarrollo alternativo (sustitución de cultivos-cuando aplique), 3) intervenciones innovadoras.

5. CRONOGRAMA DE ESTRUCTURACIÓN

Etapa 2. Estructuración conjunta de la propuesta de proyecto	
Apoyo técnico para la estructuración conjunta de propuesta de proyectos	Enero/ marzo 2022
Envío oficial del documento de la propuesta de proyecto en la plataforma dispuesta, a través de la plataforma dispuesta para aquellos quienes superen la etapa de expresión de interés.	Fecha final de entrega de propuesta de proyecto estructurada: 7 de marzo de 2022 (23:59)
Comunicación de resultados	Notificación por correo electrónico: abril de 2022
Etapa 3. Selección de proyectos a cofinanciar y adjudicación de recursos	
Solicitud de documentos de contratación	Abril- mayo de 2022.

6. DOCUMENTOS POR PRESENTAR EN ESTA ETAPA Y PASOS SIGUIENTES

- Certificado de Existencia y Representación Legal cuya fecha de expedición no supere los treinta (30) días anteriores a la fecha de cierre del plazo de la presente invitación.
- Fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal
- Propuesta de proyecto presentado a través de la página web del programa.

Anexos:

- [Carta de compromiso y certificado de contrapartidas debidamente diligenciada](#)
- [Declaración de presentación y responsabilidad del proyecto debidamente diligenciado](#)

7. CONTRATACIÓN

Aquellas propuestas a los que después de la fase de estructuración conjunta les sean adjudicados los recursos, deberán continuar con la etapa de contratación. Con el fin de que los proponentes conozcan las condiciones contractuales preestablecidas para la cofinanciación de proyectos previamente, se enviara durante la fase de estructuración, vía correo electrónico la plantilla del contrato.