

Creamos Oportunidades

Swisscontact es una organización pionera de vanguardia en la implementación de proyectos de desarrollo internacional. Promovemos el desarrollo inclusivo desde los ámbitos económico, social y medioambiental, con el propósito de hacer una contribución significativa a la prosperidad sostenible y generalizada de las economías emergentes y en desarrollo.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Modelo de negocio para la agregación de valor en la cadena del cacao Programa Colombia más Competitiva (C+C)

Información general

| | |
|-------------------------------|---|
| Lugar de ejecución | Bogotá |
| Fecha estimada de inicio | 15.11.2023 |
| Fecha estimada de terminación | 31.08.2024 |
| Duración del contrato | 10 meses |
| Tipo de contratación | Contrato de prestación de servicios |
| Valor estimado del contrato | Presupuesto estimado de COP 582.000.000 Exento de IVA |
| Proyecto/Programa | Colombia + Competitiva |
| Código presupuestal | 42030001 mecanismo de reformas sectoriales Cadena de Cacao |

¿Quién es Swisscontact?

Somos una organización pionera de vanguardia en la implementación de proyectos de desarrollo internacional. Promovemos el desarrollo inclusivo desde los ámbitos económico, social y medioambiental, con el propósito de hacer una contribución significativa a la prosperidad sostenible y generalizada de las economías emergentes y en desarrollo.

<https://www.swisscontact.org/es>

<https://www.linkedin.com/company/swisscontact/>

¿Quién es C+C?

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 esta segunda fase, el Programa se enfocará en fomentar el crecimiento verde e inclusivo mediante un entorno empresarial propicio y políticas eficaces del sector público, así como también, en promover la competitividad y la innovación mediante cadenas de valor sostenibles que proporcionan oportunidades de empleo e ingresos.

Consideraciones /Antecedentes

En la segunda fase de intervención, el programa diseñó dos componentes de intervención: 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 propende por consolidar cadenas de valor sostenibles (cacaos especiales, turismo sostenible, ingredientes naturales, cafés especiales y construcción sostenible) competitivas y sostenibles a largo plazo, mediante:

- Componente 2.1: Fondo Competitivo, que busca fortalecer la competitividad e internacionalización de las cadenas de valor seleccionadas, a través de la cofinanciación de proyectos de asistencia técnica con un marcado enfoque de mercado.
- Componente 2.2.: Reformas de políticas sectoriales que abordará los desafíos y cuellos de botella transversales y específicos de cada sector, en el nivel nacional, y facilitación del diálogo nación-región.

Los resultados esperados del Programa son:

- Resultado 1: Se diseñan y aplican políticas y reformas públicas para promover la competitividad, la innovación y el desarrollo de capacidades a nivel nacional y subnacional.
- Resultado 2: El aumento de la competitividad resulta en exportaciones y empleos en las cadenas de valor sostenibles apoyadas a nivel subnacional.
- Resultado 3: Se diseñan, aplican y discuten soluciones a los problemas transversales de las cadenas de valor sostenibles apoyadas por el programa, mediante el diálogo político entre el gobierno, el sector privado y la academia.

Con el fin de generar mayores condiciones de bienestar económico y social a la cadena de valor del cacao en Colombia, al igual que, dar cumplimiento a los requerimientos obligatorios y/o voluntarios del mercado europeo, particularmente aquellos orientados a mejorar los escenarios de competitividad de la cadena de valor del cacao y productos derivados, se hace necesario el desarrollo e implementación de un modelo para la generación de valor en origen, atendiendo los requerimientos del mercado.

Esta iniciativa contribuirán a la articulación público -privada e implementación de estrategias para el crecimiento sostenible de la cadena de valor del cacao en Colombia particularmente, aquellas relacionadas con el incremento de la calidad, el mejoramiento de los ingresos, el fortalecimiento de capacidades institucionales (organizaciones de productores, empresas transformadoras y/o comercializadoras, entidades de vigilancia y control nacional y organismos

de apoyo como beneficiarios y promotores del desarrollo sostenible) y el cumplimiento de normas obligatorias y/o voluntarias impuestas por los mercados de destino.

El desarrollo del proyecto parte de las necesidades de la demanda en términos de calidad y sostenibilidad (reglamentación reciente en el marco del Pacto Verde europeo); la identificación de eventuales aliados comerciales europeos (con prioridad al mercado suizo) que estén en disposición de articular estrategias de beneficio mutuo con actores de la cadena del cacao en Colombia; la construcción de un modelo de negocio que identifique y evalúe las condiciones de viabilidad técnica y financiera para ofrecer productos semielaborados o intermedios desde Colombia, mejorando los ingresos de los actores de la cadena desde su origen e impactando favorablemente la estructura de costos y el menor impacto ambiental de los compradores europeos (con prioridad al mercado suizo).

Bajo este contexto, se deberá realizar todo lo necesario para adecuar la oferta productiva y exportable con el propósito de atender los requerimientos técnicos y comerciales de los aliados estratégicos.

En este sentido, la demanda representada por la industria transformadora o compradores internacionales, podrán beneficiarse con:

- El acceso a nueva oferta de productos semielaborados de origen con especificaciones técnicas, comerciales y económicas acordes a sus necesidades.
- Construcción de un proceso de confianza para que la distribución de valor atienda el concepto de desarrollo sostenible.
- Reducción de costos de procesamiento y menor impacto ambiental en los países de destino.
- Posicionamiento reputacional ante el cumplimiento normativo según el Pacto Verde Europeo.

Del otro lado, la oferta productiva y de transformación desde origen podrá demostrar y generar valor a través de actividades relacionadas con:

- El establecimiento de sistemas agroforestales de producción que evidencien su impacto en la conservación ambiental, así como, el aprovechamiento de residuos en nuevos usos de aplicación (bioinsumo).
- Estándares de calidad del grano provenientes de variedades genéticas homogéneas o mezclas varietales clasificadas como finas y de aroma que podrán ser sometidos a protocolos de postcosecha que garanticen la uniformidad de perfiles sensoriales que cumplan los requerimientos de la demanda;
- Desarrollar procesos de transformación de producto intermedio bajo las condiciones técnicas y de calidad de la demanda.
- La implementación de sistemas de trazabilidad como soporte de la procedencia del grano y los productos derivados.
- Todas aquellas evidencias sobre el desarrollo sostenible en las comunidades productoras.

Se espera que la cadena de valor del cacao en Colombia y aliados estratégicos comerciales, identifiquen nuevas oportunidades de relacionamiento y crecimiento sostenible dado el nuevo escenario internacional y el propósito de contribuir al bienestar de nuestros productores, organizaciones y empresas transformadoras.

Finalmente es importante mencionar que, para el desarrollo integral de la iniciativa “Desarrollo e implementación de un modelo para la generación de valor en origen, atendiendo los requerimientos del mercado”, Swisscontact se apoyará en la contratación de dos firmas consultoras. Una, realizará el apoyo técnico desarrollando los protocolos de producción y calidad; la segunda, recibirá los insumos para la construcción del modelo de negocio, ésta última objeto de la presente convocatoria.

Objeto

Diseñar un modelo de negocio y/o comercialización de productos semielaborados del cacao e implementar un piloto de exportación* de acuerdo con los requerimientos de la demanda internacional, con el propósito de mejorar la rentabilidad de los actores de la cadena productiva en las zonas de intervención priorizadas por el Programa C+C.

***La exportación la realizan las empresas maquiladoras o transformadoras de cacao en Licor de cacao seleccionadas para cada una de las regiones identificadas. Esta actividad se realizará en coordinación con Swisscontact.**

Lugar de ejecución

El contrato se llevará a cabo en el territorio de Colombia, será necesario realizar desplazamientos a otras ciudades nacionales, previa aprobación de la Coordinadora General del Programa.

Los Departamentos identificados de acuerdo con la cobertura geográfica del Programa C+C para el sector Cacaos Especiales son: 1. Antioquia - (Llanos de Cuivá), Córdoba, Bolívar 2. Huila - (Neiva), Caquetá 3. Santander - (Bucaramanga), Bolívar y 4. Tolima - (Mariquita), los cuales corresponden a los cuatro proyectos ejecutados en el programa C+C.

***Para efectos de este proyecto, cada una de las regiones contará con un punto geográfico para la implementación de las actividades piloto, en el cual se encuentra la empresa transformadora de referencia para el proyecto C+C (descrito en paréntesis).**

Objetivos, indicadores, actividades y entregables

Para alcanzar el objetivo general se requiere trabajar en al menos tres objetivos específicos, cuyos indicadores, actividades y entregables se detallan a continuación.

1. Actividades de Objetivo Especifico 1:

| (OE1) | Meta |
|---|---|
| Diseñar modelo de negocio y/o comercialización de productos semielaborados del cacao de acuerdo con los requerimientos del mercado internacional. | 4 líneas de base con la estructura de ingresos y costos de producción, transformación y comercialización de Licor de cacao (1 por cada región en el marco de C+C) |
| | Al menos 2 compradores internacionales. |
| | 4 modelos de negocios/comercialización de producto.... (1 por cada región en el marco de C+C) |

1.1 Levantamiento de línea base con la información sobre: Estructuras de ingresos y costos de los actores por eslabón productivo (materia prima, materiales, insumos, mano de obra, empaque y embalaje, transformación, costos de logística y transporte, otros); información sobre procesos y costos de producción, cosecha, postcosecha, logística ,comercialización; requerimientos voluntarios u obligatorios de la demanda de mercado internacional; evaluación de los costos de implementación de un sistema de trazabilidad de producto y ambiental¹.

¹ Trazabilidad ambiental: Es la capacidad de seguir el rastro de los productos y materiales a lo largo de su ciclo de vida, desde su origen hasta su disposición final, con el fin de evaluar su impacto ambiental. La trazabilidad ambiental de un producto (también conocida como “ecotropía”) permite identificar la procedencia de las materias primas y los recursos naturales utilizados para el proceso producción, examinar cómo han transcurrido esos procesos desde un punto de vista ambiental y extender esa vigilancia de la huella sostenible del producto a su transporte, almacenaje, uso y eliminación o reciclaje.

<https://www.ecoembesthecircularcampus.com/trazabilidad-ambiental-siguiendo-el-rastro-de-la-sostenibilidad/>

Esta actividad deberá ser coordinada con Swisscontact y la consultoría de apoyo técnico contratada para la elaboración de protocolos.

1.2 Identificación de al menos dos (2) compradores internacionales como aliados estratégicos comerciales (con preferencia de compradores suizos) para el desarrollo del piloto de exportación, con el propósito de explorar acuerdos de proveeduría de productos intermedios en origen, así como, las bases del relacionamiento técnico y comercial de acuerdo con los requerimientos de la demanda. Esta actividad deberá ser articulada con Swisscontact.

1.3 Diseñar el modelo de negocio y/o comercialización de productos semielaborados del cacao. El modelo deberá contener:

- Metodología y diseño del modelo de negocio y/o comercialización para las regiones asociadas a las zonas de intervención del programa C+C (total un (1) modelo de negocio).
- Análisis sobre la capacidad logística y comercial de la oferta productiva y de transformación con el propósito de identificar retos y oportunidades de mejoramiento.

2. Actividades Objetivo Especifico 2

| (OE2) | Meta |
|---|---|
| Implementar y validar el modelo de negocio y/o comercialización de productos semielaborados de cacao (Licor y/o cobertura) a través del piloto comercial. | 4 modelos de negocio implementados (1 por cada región en el marco de C+C) |

2.1. Realización de jornadas/talleres y acompañamiento técnico para la implementación de los procesos de logística y comercialización (se deberá tener en cuenta los requerimientos de mercado, condiciones de acceso, empaque, términos de negociación, entre otros) con destino a mercados identificados, desde cada una de las regiones priorizadas en el marco del Programa C+C.

2.2. Realizar un encuentro exploratorio entre la oferta de producto semielaborado de cacao y el aliado estratégico comercial. El encuentro podrá desarrollarse en el mercado de destino o en la región de origen.

2.3. Elaboración e implementación de los protocolos de comercialización (exportaciones), de acuerdo con los requerimientos de la demanda del mercado.

2.4. Verificación de requerimientos de la demanda y desarrollo del piloto comercial con los aliados estratégicos identificados. La formalización del piloto comercial deberá estar soportado por un Acuerdo entre las partes. En esta actividad participarán los actores vinculados en los proyectos del Programa C+C y servirá para profundizar el conocimiento de las regiones consideradas. También, promoverá una relación de calidad y reciprocidad, indispensable en la construcción del modelo de negocio.

1. Actividades Objetivo Especifico 3:

| (OE3) | Meta |
|--|--|
| Diseñar e implementar una estrategia de divulgación de los resultados del diseño e implementación del modelo de negocio de agregación de valor de la cadena de cacao | Mínimo 4 en cada región en el marco de C+C |

3.1. Participar y apoyar el desarrollo de mínimo cuatro (4) jornadas de divulgación virtuales y/o presenciales, una por cada una de las regiones vinculadas al programa C+C sobre los resultados de la implementación del piloto comercial y el modelo de negocios de agregación de valor.

Se sugiere articular la participación de entidades relacionadas para conocer la oferta institucional y evaluar posibilidades de ampliar o ajustar los mecanismos de apoyo a la implementación del modelo de negocios de agregación de valor en la cadena del cacao.

Entregables

La propuesta contiene los siguientes entregables esperados:

| | |
|-------------------------|--|
| Entregable No. 1 | Entrega y aprobación de Plan(es) de trabajo que incluya el cronograma detallado de actividades y entregables. |
| Entregable No. 2 | Un (1) documento con la línea base sobre la estructura de ingresos y costos de la producción, transformación y comercialización de productos semielaborados de cacao (licor de cacao y/o cobertura), (resultado de actividad 1.1) |
| Entregable No. 3 | Un (1) informe con la identificación de aliados comerciales, requerimientos (voluntarios u obligatorios) de volumen y calidad. (resultado de actividad 1.2) Por lo menos dos (2) acuerdos en el marco de los pilotos de exportación. (resultado de actividad 1.2) |
| Entregable No. 4 | <ul style="list-style-type: none"> • Un (1) modelo de negocio y/o comercialización de productos semielaborados del cacao para las regiones que representan el Programa C+C. (resultado de actividad 1.3) • Un (1) Informe de resultados con identificación, riesgos, resultados proyectados, recomendaciones. (resultado de actividad 1.3) |
| Entregable No. 5 | Un (1) Informe que contenga los resultados de las jornadas/talleres de implementación de los pilotos. Incluye el contenido temático de los talleres, diseñado a partir de los resultados de la línea base y los alcances del proyecto. (resultado de actividad 2.1) |
| Entregable No. 6 | Informe de resultados de un (1) Encuentro Exploratorio entre la oferta de productos semielaborados de cacao y los aliados estratégicos comerciales (En origen, en mercado de destino o virtual) (actividad 2.2) |
| Entregable No. 7 | Por lo menos Cuatro (4) pilotos de comercialización desarrollados (1 para cada una de las regiones identificadas en el marco del Programa C+C) (resultado de actividad 2.3) |
| Entregable No. 8 | <ul style="list-style-type: none"> • Por lo menos dos (2) Acuerdos para el desarrollo de los pilotos comerciales en el marco del proyecto. Informe de resultados. • Por lo menos dos (2) procesos de exportación de producto semielaborado realizados y documentado. (resultado de actividad 2.4) |
| Entregable No. 9 | Un (1) documento con los resultados de las jornadas de divulgación sobre los resultados técnicos del proyecto. Mínimo 4 jornadas de divulgación por cada región priorizada por el programa C+C (Resultado de actividad 3.1) |

Valor y forma de pago

El presupuesto máximo para el desarrollo del contrato corresponde a la suma de **COP 582.000.000 Exentos de IVA**. (A esta cifra se le aplicarán las deducciones legales correspondientes.

El valor total la propuesta **debe incluir** los costos de desplazamiento a las zonas de intervención que se consideren necesarios para la oportuna y satisfactoria ejecución de los servicios planteados en la propuesta y por tanto serán **NO** cubiertos por SWISSCONTACT.

Los pagos serán realizados **previa aprobación de entregables por parte del supervisor del contrato**, de acuerdo con el siguiente detalle:

| Pago | Valor COP | Entregable | Fecha Probable de Pago |
|------|-----------|--|------------------------|
| 1. | 15% | Entregable 1 del Plan(es) de trabajo que incluya el cronograma detallado de actividades y entregables. | Mes 1 |
| 2. | 30% | Entrega de informe de actividades y avances en indicadores y resultados de los entregables No. 2,3 y 4 obtenidos a la fecha según propuesta y cronograma. | Mes 3 |
| 3. | 35% | Entrega de informe de actividades y avances en indicadores y resultados de los entregables No. 5, 6 y 7 obtenidos a la fecha según propuesta y cronograma. | Mes 7 |
| 4. | 20% | Entrega de informe de actividades y avances en indicadores y resultados de los entregables No. 8 y 9 obtenidos a la fecha según propuesta y cronograma | Mes 10 |

Proceso de selección:

La selección se realizará mediante convocatoria abierta de acuerdo con las fechas establecidas en el siguiente cronograma:

| No | Procedimiento | Fecha |
|----|---|--|
| 1 | Apertura de la convocatoria | 13 de octubre de 2023 |
| 2 | Formulación de preguntas a los términos de referencia | 17 de octubre de 2023 a mediodía |
| 3 | Aclaraciones a preguntas | 21 de octubre de 2023 |
| 4 | Presentación de propuestas | 29 de octubre de 2023 a la medianoche |
| 5 | Notificación al prestador de servicio seleccionado | Hasta el 3 de noviembre de 2023 |

Los proponentes deberán remitir al correo electrónico convocatorias.colombia@swisscontact.org un documento de propuesta (máximo 10 hojas) hasta la medianoche del día fijado en el anterior cronograma, con asunto **CONVOCATORIA C+C Modelo de negocio para la agregación de valor en la cadena del cacao**, que incluya al menos:

- Metodología para desarrollar
- Equipo de trabajo (con descripción de perfiles y dedicación de tiempo)
- Cronograma de actividades propuesto.
- Propuesta económica
- Los presupuestos asociados deben incluir gastos de viaje necesarios para la ejecución del contrato.

La evaluación se llevará a cabo según los siguientes criterios

| Ítem | Calificación |
|--|-------------------|
| 1. Experiencia del proponente | 15 puntos |
| 2. Equipo de trabajo | 25 puntos |
| 3. Plan de trabajo y cronograma de ejecución | 20 puntos |
| 4. Propuesta metodológica | 30 puntos |
| 5. Propuesta económica | 10 puntos |
| Puntaje Total | 100 puntos |

Perfil requerido / Equipo ejecutor

Requisitos para la firma consultora:

- Mínimo 5 años de experiencia relacionada con proyectos orientados a los encadenamientos productivos y de comercialización de productos derivados del cacao de acuerdo con la demanda del mercado.
- Experiencia demostrada para la ejecución de recursos de cooperación asociados a los objetivos de esta convocatoria.
- Demuestre conocimiento de los actores de la cadena productiva y poder de convocatoria para el desarrollo técnico y transferencia de resultados.

Para la presentación de la propuesta, el proponente debe contar con mínimo el personal con los siguientes perfiles profesionales con experiencia e idóneos para la ejecución de actividades y entrega de resultados.

| Cargo | Formación Profesional | Experiencia Mínima | Experiencia Específica |
|--|--|--|---|
| Un (1) consultor financiero y contable | Administración de Empresas, Economista, Ingeniero Financiero, Contador Público y/o ramas afines. | Experiencia profesional mínima y verificable de 3 años | Elaboración de modelos de negocio |
| Dos (2) consultores en estrategia comercial y modelo de negocio. | Administración de empresa, Economista, comercio exterior, ingenierías y/o ramas afines. | Experiencia profesional mínima y verificable de 3 años | En la cadena de valor del Cacao o alimentos |
| Un (1) consultor en logística y distribución internacional | Administración de empresa, Economista, Comercio exterior, ingenierías y/o ramas afines. | Experiencia profesional mínima y verificable de 3 años | Cadena de valor del cacao o alimentos. Preferiblemente sobre Centros logísticos de distribución en mercados de destino |

Plan de trabajo y cronograma de ejecución:

El plazo máximo para la ejecución es hasta el **31 de agosto de 2024**. Sin embargo, el proponente es libre de plantear un cronograma de ejecución en un tiempo menor siempre y cuando se cumpla con las actividades y entregables descritas en los presentes términos de referencia.

El proponente deberá indicar la forma en la que ejecutará las actividades descritas en los términos de referencia y los detalles de las tareas a realizar; sus entregables y resultados. Describir la forma como desarrollarán las distintas etapas del proyecto. Se evaluará la claridad del plan de trabajo y del cronograma de ejecución.

Propuesta metodológica:

El proponente deberá plantear cual es la pertinencia, coherencia y solidez de la metodología propuesta para alcanzar el objeto de la consultoría. Deberá indicar el alcance de su propuesta, resultados e impactos esperados. Finalmente, el proponente deberá establecer los demás requisitos que, desde el punto de vista técnico, se estimen necesarios para la implementación de la propuesta. Se evaluará la coherencia de la propuesta metodológica prevista y la efectividad de dicha propuesta para la obtención de los productos esperados y se dará preferencia a las propuestas que tengan un enfoque de género explícito en las actividades donde sea posible aplicarlo.

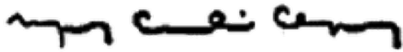
Reporte / Supervisión:

El supervisor del contrato es la Coordinadora General del Programa Colombia + Competitiva o quien esta delegue.

Garantías:

El/la proponente seleccionado constituirá a su cargo y a favor de SWISSCONTACT, una garantía única que ampare:

- Póliza de cumplimiento por cuantía equivalente al 30% del valor total del contrato, con una vigencia igual al plazo y seis meses más.
- Calidad de los servicios y bienes: Por una cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor del contrato, con una vigencia igual a su plazo y seis (6) meses más.
- Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones: Por el equivalente al cinco por ciento (5%) del valor del contrato, con una vigencia igual a su plazo y seis (6) meses más.



MARY AMALIA VÁSQUEZ MURILLO
Representante Legal
SWISSCONTACT



NORMA LILIANA PÉREZ
Coordinadora General – Programa C+C(E)
SWISSCONTACT

Anexos

Anexo 1: Carta de presentación de la oferta

Lugar y fecha Señores

Swisscontact

Carrera 48 #93-51 Bogotá

Referencia: Iniciativa “Desarrollo e implementación de un modelo para la generación de valor en origen, atendiendo los requerimientos del mercado” - Componente Modelo de Negocio para la exportación de Licor de cacao.

Estimados señores:

Yo, (nombre del representante legal), identificado como consta al pie de mi firma, actuando en nombre y representación del Proponente, presento Oferta para el Proceso de Contratación de la referencia y declaro:

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

Contacto:

Dirección de correspondencia:

Teléfono fijo:

Teléfono móvil:

Dirección de correo electrónico:

Firma representante legal del Proponente

Anexo 2: Experiencia del proponente y del equipo de trabajo

Referencia: Iniciativa “Desarrollo e implementación de un modelo para la generación de valor en origen, atendiendo los requerimientos del mercado” - Componente Modelo de Negocio para la exportación de Licor de cacao.

Yo, (nombre del representante legal), identificado como consta al pie de mi firma, actuando en nombre y representación del Proponente, presento la experiencia del proponente y el equipo de trabajo para el proceso de contratación de referencia.

EXPERIENCIA DEL PROPONENTE

| Contrato no. 1 | |
|---------------------------------------|--|
| Objeto del contrato | |
| Fecha de iniciación del contrato | |
| Fecha de terminación del contrato | |
| Nombre o razón social del contratante | |
| Persona contacto | |
| Dirección teléfonos de contacto | |
| Valor del contrato | |
| Actividades / Objetivos específicos | |
| Observaciones | |

| Contrato no. 2 | |
|---------------------------------------|--|
| Objeto del contrato | |
| Fecha de iniciación del contrato | |
| Fecha de terminación del contrato | |
| Nombre o razón social del contratante | |
| Persona contacto | |
| Dirección teléfonos de contacto | |
| Valor del contrato | |
| Actividades / Objetivos específicos | |
| Observaciones | |

(agregar el número de tablas necesarias)

Total de experiencia (años): _____

EXPERIENCIA DE LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO DE TRABAJO

Página 11 de 17

Consultor Senior: **(NOMBRE DEL CONSULTOR)**

| Contrato no. 1 | |
|---------------------------------------|--|
| Objeto del contrato | |
| Funciones desempeñadas o rol | |
| Fecha de iniciación del contrato | |
| Fecha de terminación del contrato | |
| Nombre o razón social del contratante | |
| Persona contacto | |
| Dirección teléfonos de contacto | |
| Valor del contrato | |
| Observaciones | |

| Contrato no. 2 | |
|---------------------------------------|--|
| Objeto del contrato | |
| Funciones desempeñadas o rol | |
| Fecha de iniciación del contrato | |
| Fecha de terminación del contrato | |
| Nombre o razón social del contratante | |
| Persona contacto | |
| Dirección teléfonos de contacto | |
| Valor del contrato | |
| Observaciones | |

Total de experiencia (años): _____

(agregar el número de tablas necesarias para cada uno de los roles de la convocatoria)

Firma del Representante Legal

Nombre:

Documento de Identidad:

[Anexo 3: Oferta económica](#)

Referencia: Iniciativa “Desarrollo e implementación de un modelo para la generación de valor en origen, atendiendo los requerimientos del mercado” - Componente Modelo de Negocio para la exportación de Licor de cacao.

Yo, (**nombre del representante legal**), identificado como consta al pie de mi firma, actuando en nombre propio o en nombre y representación del Proponente, manifiesto que el valor total de la propuesta de la referencia corresponde a la suma de **xxx PESOS COLOMBIANOS (COP XXX)**. Suma que incluye todos los gastos e impuestos que llegaren a causarse. El valor indicado toma como referencia todos los costos y gastos que comprende la consultoría, tal y como se discriminan a continuación:

| Oferta económica | | |
|------------------------------------|-------------|-------|
| Item | Descripción | Valor |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| Valor total de la propuesta | | |

Firma del Representante Legal

Nombre:

Documento de Identidad:

[Anexo 4: Due Diligence](#)

Diligencia debida de los socios: Cuestionario de autoevaluación

| | |
|----------------------------|--|
| Nombre de la organización: | |
|----------------------------|--|

Este cuestionario de autoevaluación es parte del proceso de diligencia debida habitual de Swisscontact para sus entidades asociadas. Toda la información proporcionada se mantendrá confidencial. Es primordial que todas las preguntas se respondan verazmente. El cuestionario debe ser completado por el propietario, el director general o un alto funcionario debidamente autorizado.

A – Datos de contacto

| | |
|---|--|
| Oficina central: dirección y número de teléfono | |
| Sitio web de la organización: | |
| Director General de la organización: | |
| Representante legal de la organización: | |
| Persona de contacto: teléfono y correo electrónico | |

B – Estructura organizativa

| | | | |
|--|------------------------------------|----------------------------------|---|
| Tipo de organización: | <input type="checkbox"/> Pública | <input type="checkbox"/> Privada | <input type="checkbox"/> Sin fines de lucro |
| | <input type="checkbox"/> Académica | <input type="checkbox"/> Otra: | |
| Año de fundación: | | | |
| Subsidiarias y/o afiliadas: | | | |
| Detalles de la inscripción: (tipo, fecha y número) | | | |
| Identificación del contribuyente: | | | |
| Directivos de la organización: (vice- y presidente, director ejecutivo) | | | |
| Personal remunerado al 100%: (anual durante los últimos tres años) | | | |
| Facturación anual en USD: (anual durante los últimos tres años) | | | |

| | | | |
|--|--------------------------|----------------------------|-----------------------|
| Confirmar disponibilidad y última actualización de los siguientes documentos, y adjuntarlos al cuestionario: | <input type="checkbox"/> | Reglas de procedimientos * | última actualización: |
| | <input type="checkbox"/> | Visión & misión | última actualización: |
| | <input type="checkbox"/> | Organigrama | última actualización: |

* o cualquier documento similar, donde se definan responsabilidades y facultades de autorización

C – Impuestos y Finanzas

| | | | |
|---|-----------------------------|-----------------------------|--|
| ¿Ha incumplido la organización alguna vez con el pago de impuestos, o con las obligaciones de cotización a la seguridad social? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no | <i>Dar detalles:</i> |
| ¿Se han auditado cuentas y sistema de control interno de la organización durante los últimos tres años? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no | Por favor adjunte informes de la auditoría externa de los últimos tres años fiscales al cuestionario completado. |

D – Seguros

| | | |
|---|-----------------------------|-----------------------------|
| ¿Cuenta la organización con: . un seguro de responsabilidad civil? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| . un seguro de viaje para su personal? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |

E – Conflicto de intereses

| | | |
|--|-----------------------------|-----------------------------|
| ¿Tiene la organización: . una política sobre conflicto de intereses? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| . capacitación del personal sobre esto? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| . procedimientos para dirimir casos sospechosos de conflicto de intereses? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |

F – Sistema de control interno

| | | | |
|--|-----------------------------|-----------------------------|----------------------|
| ¿Cuenta la organización con: . procesos y procedimientos escritos de la gestión financiera? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no | <i>Dar detalles:</i> |
| . procesos y procedimientos escritos sobre la gestión de riesgos? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no | <i>Dar detalles:</i> |
| . ¿un registro de riesgos por escrito? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no | |
| . un inventario actualizado de todos los bienes? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no | |

G – Gobernanza

| | | |
|--|-----------------------------|-----------------------------|
| ¿Cuenta la organización con: . una política anticorrupción? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| . un código de conducta empresarial, que contemple lo siguiente: | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| (i) esclavitud moderna y trata de personas? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| (ii) protección de menores? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| (iii) prevención de explotación sexual, abuso y hostigamiento (PSEAH)? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| (iv) recepción de denuncias? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| (v) prevención del blanqueo de capitales? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| (vi) financiamiento al terrorismo? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| ¿Cuenta la organización con: . un código de conducta del empleado? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| . una política de Igualdad de Género y de Inclusión Social? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| . una política ambiental? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| . un código de salud ocupacional? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| ¿Qué hace su organización para asegurar la máxima transparencia? | | |

H – Prácticas de Administración de Empresas

| | | |
|--|-----------------------------|--|
| Condiciones de trabajo: ¿Cumple la organización al menos con las convenciones fundamentales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)**? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no |
| ¿Tiene la organización lineamientos: . sobre reclutamiento y empleo? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no <i>Por favor especifique:</i> |
| . sobre adquisiciones? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no <i>Por favor especifique</i> |
| . sobre la seguridad de datos? | <input type="checkbox"/> si | <input type="checkbox"/> no <i>Por favor especifique:</i> |

| | |
|-------------------------|--|
| . sobre comunicaciones? | <input type="checkbox"/> si <input type="checkbox"/> no <i>Por favor especifique:</i> |
|-------------------------|--|

** Convenios fundamentales de la OIT:

No. 29 Convenio sobre trabajo forzoso, de 28 de junio de 1930 (SR 0.822.713.9); No. 87 Convenio sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación, de 9 de julio de 1948 (SR 0.822.719.7); No. 98 Convenio sobre el derecho de sindicación y de negociación colectiva, de 1 de julio de 1949 (SR 0.822.719.9); No. 100 Convenio sobre igualdad de remuneración, de 29 de junio de 1951 (SR 0.822.720.0); No. 105 Convenio sobre la abolición del trabajo forzoso, de fecha 25 de junio de 1957 (SR 0.822.720.5); No. 111 Convenio sobre la discriminación (empleo y ocupación), de 25 de junio de 1958 (SR 0.822.721.1); No. 138 Convenio sobre la edad mínima, de 26 de junio de 1973 (SR 0.822.723.8); No. 182 Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil, de 17 de junio de 1999 (SR 0.822.728.2).

I – ¿Dónde hay potencial para el fortalecimiento organizacional a ser facilitado por Swisscontact?

| <i>Área a mejorar</i> | <i>Se necesita apoyo puntual y concreto en</i> |
|-----------------------|--|
| | |
| | |
| | |

En caso de un acuerdo sobre ciertas medidas de fortalecimiento organizacional, deben especificarse en el Acuerdo de Implementación firmado entre su organización y Swisscontact, y las actividades deben presupuestarse correspondientemente.

J – Certificación

| | |
|-----------------|--|
| Firma***: | |
| Nombre y cargo: | |
| Fecha: | |

*** firma del propietario de la organización, de su director general

