

PREGUNTAS FRECUENTES

CONVOCATORIA MECANISMO DE CADENAS DE VALOR SOSTENIBLES

A continuación, se presentan las respuestas a las preguntas frecuentes realizadas en el marco de la convocatoria del **Mecanismo de reforma de políticas sectoriales para la contratación de una consultoría orientada a la construcción de un Modelo de Negocio para la agregación de valor en la cadena del cacao.**

Pregunta 1

Aclarar sitio de ejecución del contrato, teniendo en cuenta que menciona “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”

Rta:

El sitio o lugar principal de ejecución del contrato será la ciudad de Bogotá. Sin embargo, los pilotos de transformación, preparación de la oferta exportable de productos semi-elaborados y jornadas de socialización de resultados, se realizarán desde los puntos geográficos que menciona la convocatoria, vinculados a los cuatro proyectos de cacao ejecutados en el programa C+C:

1. Llanos de Cuivá - Antioquia
2. Neiva – Huila
3. Bucaramanga - Santander
4. Mariquita – Tolima

Pregunta 2

En la identificación de al menos dos (2) compradores internacionales, solicitamos aclarar el alcance de lo que se entiende como “bases” del relacionamiento técnico y comercial de acuerdo con los requerimientos de la demanda.

Rta:

Bases del relacionamiento técnico y comercial hace referencia a los términos o requerimientos que el eventual aliado comercial (demanda) podrá solicitar al proveedor en Colombia, relacionados con la calidad del cacao, técnicas de transformación y/o calidad del producto semielaborado, trazabilidad, empaque, logística, eventuales precios de compra, entre otros.

Pregunta 3

La formalización del piloto comercial corresponde a un ejercicio comercial de prueba para la entrega de producto a un comprador identificado o hace referencia a un ejercicio de prueba comercial para cada una de las cuatro regionales del programa C+C

Rta:

En términos generales, el ejercicio está orientado a identificar la información vinculada a un proceso de producción, transformación y exportación de productos semielaborados de cacao, con el propósito de formular un modelo de negocio que genere valor a los actores de la cadena de valor del cacao en Colombia, así como, beneficios al importador o comprador europeo. El ejercicio no pretende obtener resultados comerciales. Seguramente, en el mediano y largo plazo, la aplicación del modelo de negocio deberá fortalecer la oferta colombiana y la capacidad de exportación de este tipo de productos.

En consecuencia, corresponde a un ejercicio que pretende identificar los requerimientos y exigencias (calidad de producto, trazabilidad) de un aliado comercial identificado para la compra de un producto semielaborado de cacao (licor/cobertura de cacao); la estructura de costos desde la producción de cacao, proceso de postcosecha, transformación y entrega de producto al aliado comercial, requerimientos de trazabilidad, condiciones de logística, entre otros; medición de huella de carbono como argumento de venta y eventuales precios de compra.

Pregunta 4

Los términos mencionan “la propuesta debe incluir los costos de desplazamiento a las zonas de intervención”, pero también plantea en el numeral 2.2 la posibilidad de realizar un encuentro exploratorio entre la oferta de producto semielaborado de cacao y el aliado estratégico comercial que podrá desarrollarse en el mercado de destino (se entendería en la ubicación del comprador internacional), en ese sentido, en caso de requerirse desplazamiento internacional será cubierto por Colombia + Competitiva?

Rta:

Efectivamente, todas las inversiones o costos asociados a la ejecución del proyecto deberán estar incluidos en la propuesta económica que sea presentada, incluidos los desplazamientos que sean necesarios para el cumplimiento de la propuesta. En consecuencia, los costos de desplazamientos si están cubiertos por el Programa Colombia + Competitiva en su componente 2.

Pregunta 5



**Colombia+
Competitiva**

Cadenas de valor sostenibles

Sobre los consultores en estrategia comercial y modelo de negocio, solicitamos se pueda ampliar la formación profesional a profesionales agrícolas, pecuarios o forestales.

Rta:

Si el proponente considera necesario agregar perfiles adicionales a los inicialmente propuestos en los términos de referencia, podrá sugerirlos, justificando la necesidad.

Posterior al proceso de evaluación desarrollado, Swisscontact se reserva el derecho a solicitar los ajustes pertinentes a las propuestas presentadas.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

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


swisscontact