

## 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

## Análisis del comportamiento de consumo de café tostado en Colombia, del Programa C+C

### Información general

Lugar de ejecución	Bogotá
Fecha estimada de inicio	24 de mayo de 2024
Duración del contrato	4 meses
Tipo de contratación	CPS - Contrato por prestación de servicios,
Vr. Total, del contrato	COP 150.000.000 a 200.000.000 Incluido Impuestos. Exentos de IVA
Proyecto/Programa	Colombia + Competitiva
Código presupuestal	42030001 sector. Reforma Políticas – Café

### ¿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, una iniciativa promovida por la Cooperación Económica y Desarrollo de Suiza (SECO) en alianza con el Gobierno de Colombia, cuyo propósito radica en el mejoramiento de la competitividad de la economía y la diversificación de sus exportaciones, a través del fortalecimiento del sector productivo y la creación de un ambiente favorable para los negocios.

El Propósito general del Programa en su segunda fase es fomentar el crecimiento verde e inclusivo mediante un entorno empresarial propicio y políticas eficaces del sector público. Promueve la competitividad y la innovación mediante cadenas de valor sostenibles que proporcionan oportunidades de empleo e ingresos.

## Consideraciones /Antecedentes

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

- Componente 1 – Mecanismo de reformas de políticas de competitividad. A través del cual se brindará apoyo a proyectos orientados a promover la competitividad de Colombia a través de un mecanismo de soporte financiero, como respuesta “rápida” para apoyar procesos estructurales, sistémicos y transformacionales.
- Componente 2: Mecanismo de apoyo a Cadenas de valor sostenibles. A través del cual se apoya el desarrollo de las cadenas de valor de cacao especiales, cafés especiales, ingredientes naturales, turismo sostenible y construcción sostenible.

En el componente 2 se han definido dos mecanismos para apoyar a las cadenas de valor, así:

- Componente 2.1: Fondo Competitivo, que busca fortalecer la competitividad e internacionalización de cadenas de valor sostenibles en Colombia 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 (cacaos especiales, turismo sostenible, ingredientes naturales, cafés especiales y construcción sostenible), y facilitación del diálogo nación-región.

Cómo lo establece el manual operativo del programa Colombia + Competitiva, a través del componente 2.2, el programa contará con un mecanismo flexible para diseñar, aplicar y ampliar la escala de las soluciones a los cuellos de botella transversales de las cinco cadenas de valor del componente (Cacaos Especiales, Cafés Especiales, Ingredientes Naturales, Turismo Sostenible y Construcción Sostenible). Se centrará en identificar reformas de políticas públicas sectoriales y mejora de bienes sectoriales de uso público que aborden soluciones a cuellos de botella específicos que limitan la competitividad e internacionalización de las cadenas de valor. Si bien las intervenciones serán generalmente sectoriales, se espera que algunos temas identificados puedan incluso tener incidencia en más de una cadena de valor (por ejemplo, acceso a financiamiento). Los proyectos pueden ser de asistencia técnica, pero también de pilotaje de instrumentos y/o estrategias que permitan probar nuevas metodologías, enfoques, instrumentos, etc.

En el caso de la Cadena de Cafés Especiales, el Comité Estratégico, presentó propuestas de proyectos que, posteriormente, fueron avalados por todos los integrantes. Dentro de los proyectos aprobados, se aborda la oportunidad de entrar en nichos de mercado más especializados y de mayor valor que permitan capturar mayores ingresos a la cadena por la producción de café. El proyecto aprobado, que busca diseñar una estrategia de exportación de cafés tostados en origen de corto, mediano y largo plazo, en la que entidades como Procolombia hagan un uso más

eficiente de los recursos de promoción y a las empresas, asociaciones de productores y a los productores, realizar acciones contundentes de inserción en los mercados internacionales, alcanzando un incremento en las exportaciones de esta clase de productos y mayores ingresos para esta cadena.

En el marco del desarrollo de este proyecto, se detectó que en el país hay más de 2000 empresas con registro mercantil que se dedican a la producción y/o comercialización de café descafeinado, tosti6n y molienda de café; de las cuales 661 se clasifican como microempresas. Al revisar la base de datos de exportaciones se encuentra que, en el año 2022, de acuerdo con datos de Procolombia, 122 empresas realizaron envíos al exterior. Sin embargo, de manera constante, en los últimos tres años 2020, 2021 y 2022, solo se registran exportaciones de 42, de las cuáles 3 empresas realizan más del 80% de las exportaciones. A partir de estos datos, se ha supuesto que gran parte de las empresas en Colombia tienen como principal destino de sus ventas el mercado nacional, y que las tendencias de este han incentivado cada vez más, la creaci6n de nuevas empresas y el registro de nuevas marcas. Sin embargo, dentro del universo de estas empresas, muy pocas logran acceder al mercado internacional, lo que se explica en parte por las preferencias de los consumidores de tostar en mercados de destino y que se requiere un mayor nivel de madurez empresarial para acceder a otros países.

Adicional a lo anterior, el 24 de noviembre del año 2023, se realizó un taller con 24 empresas productoras y comercializadoras de café tostado, en el cual se revisaron las oportunidades de exportaci6n de café. Dentro de las conclusiones del taller, se destacó la importancia de promover el consumo interno de café cómo mercado base para que las empresas puedan consolidarse y llegar, posteriormente, a mercados internacionales.

En consecuencia, para el desarrollo del proyecto desarrollado con Procolombia, se planteó realizar una revisi6n del comportamiento del mercado interno, en especial en el segmento de cafés de especialidad, con el fin de contar con una herramienta adicional que permita a las empresas conocer tendencias actuales de consumo y proyecci6n a futuro, con el fin de poder tomar decisiones en el mediano y largo plazo sobre su posicionamiento en el mercado nacional. Esta informaci6n también es de gran utilidad para todas las iniciativas, entidades púlicas o privadas que quieran promover la producci6n y comercializaci6n de café tostado, cómo las iniciativas cluster de cafés especiales, puesto que le permite identificar qué tipo de herramientas pueden diseñarse para apoyar a las empresas en su estrategia de posicionamiento en el mercado nacional y posteriormente en el mercado internacional.

Por lo anterior, y como complemento al proyecto que se elaborará en conjunto con Procolombia y la Federaci6n Nacional de Cafeteros, se requiere la contrataci6n de una firma que, a partir de la recolecci6n de informaci6n en cuatro ciudades de Colombia en empresas que se produzcan y comercialicen café tostado, tiendas de café, hoteles y restaurantes que vendan cafés de especialidad y consumidores, donde se realice un análisis del comportamiento del consumo actual de café tostado y desarrolle recomendaciones para incrementar el consumo.

## Objeto

Realizar un análisis del comportamiento de consumo de Café tostado en Colombia, a partir de informaci6n suministrada por empresas que produzcan y comercialicen café tostado, tiendas de café, hoteles y restaurantes que vendan cafés de especialidad y consumidores, que permita generar recomendaciones sobre posibles estrategias para incrementar el consumo interno.

## Objetivos específicos

1. Diseñar y desarrollar una investigaci6n de mercado a empresas productoras y comercializadoras de café tostado, que permita identificar:

- a. Comportamiento de las ventas en los últimos años.

- b. Nichos de mercado identificados.
  - c. Drivers de consumo de café tostado.
  - c. Percepción de las marcas de café.
  - d. Orígenes del café procesado, requerimientos a los productores (volumen, calidad, precio).
  - d. Oportunidades de crecimiento, así como retos para incrementar las ventas.
  - e. Análisis del mercado institucional, oportunidades de crecimiento.
  - f. Recomendaciones a entidades públicas y privadas para promover el consumo interno.
2. Diseñar y desarrollar una investigación de mercado a tiendas de especialidad de café, que incluya hoteles y restaurantes en 4 ciudades del país, que permita identificar:
  - a. Comportamiento de las ventas de café en los últimos años.
  - b. Tendencias y drivers del consumo de café tostado y perspectivas
  - c. Comportamiento de los consumidores, características, mitos al consumo, percepción de concomimiento sobre el café por parte de los consumidores.
  - d. Tipos y características del café más demandados.
  - e. Disponibilidad a pagar por valor agregado.
3. Diseñar y desarrollar una investigación de mercado cualitativa a consumidores de café tostado en Colombia, que permita identificar entre otras:
  - a. Preferencias de consumo, mitos, tendencias, percepción alrededor de este producto.
  - b. Percepción de las marcas
  - c. Determinantes de consumo
  - d. Disponibilidad para pagar por el café

## 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. La propuesta económica deberá incluir los gastos asociados a los desplazamientos.

## Actividades

Se requiere el desarrollo de, al menos, las siguientes actividades:

1. Definición de criterios para seleccionar los tres grupos objetivos sobre los que se desarrollará la investigación (tiendas de especialidad de café, hoteles y restaurantes y consumidores).
2. Selección de las 4 ciudades a incluir en la investigación con base en indicadores cuantitativos sobre el consumo del café.
3. Diseño y aplicación de metodología para la captura de la información.
4. Diseño de aplicativos: formularios o instrumentos para aplicar con los grupos objeto de la investigación.
5. Desarrollo de la investigación de mercado en los tres grupos objetivo
6. Resultados y análisis del comportamiento actual del consumo de café tostado, tendencias de este en los próximos años.

7. Recomendaciones y estrategias para instituciones públicas y privadas para incrementar el consumo de café.

## Entregables

La propuesta debe contener como mínimo los siguientes entregables:

No.	Entregable	Fecha Estimada de Entrega
1.	Cronograma y plan de trabajo que incluya: metodología para la recolección y análisis de información, propuesta de criterios para seleccionar los tres grupos objetivo sujeto de la investigación, fechas de recolección y análisis de información, propuesta de selección de las 4 ciudades a incluir en la investigación.	Mes 1
2.	Diseño de aplicativos: formularios o instrumentos para aplicar con los grupos objeto de la investigación.	Mes 2
3.	Resultados de análisis de instrumentos (incluyendo las bases de datos de los resultados de los instrumentos.	Mes 4
4.	Documento de resultados y análisis sobre el comportamiento y tendencias del consumo de cafés especiales en Colombia, que incluya recomendaciones para incrementar el consumo.	
5.	Recomendaciones y estrategias para instituciones públicas y privadas para incrementar el consumo de café.	

\*Swisscontact podrá solicitar un espacio de socialización interna de los temas relacionados con la consultoría.

## Valor y forma de pago

El presupuesto máximo para la ejecución del contrato estará entre COP 150.000.000 y COP 200.000.000 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 para la ejecución de los servicios planteados en la propuesta y por tanto serán **NO** cubiertos por SWISSCONTACT.

## Forma de pago:

No Pago	Valor % COP	Desembolsos	Fecha probable de pago
1.	15%	Entregable I Definición del Cronograma y plan de trabajo	Mes 1
2.	35%	Entregable II Diseño de aplicativos: formularios o instrumentos para aplicar con los grupos objeto de la investigación.	Mes 2
3.	50%	Entregable III, IV y V Resultados de análisis de instrumentos y documento de resultados sobre el comportamiento y tendencias del consumo de cafés especiales en Colombia, que incluya recomendaciones para incrementar el consumo.	Mes 4

## Perfil de la firma

Se requiere contratar una firma con el siguiente perfil:

- Mínimo 4 años de experiencia general en investigaciones de mercado de productos de consumo masivo.

- Experiencia específica de al menos 2 años o 3 proyectos en análisis de mercado y comportamiento del consumidor en productos de mercado masivo, en especial bebidas.

## 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	08 de mayo de 2024
2.	Formulación de preguntas a los términos de referencia	Se deben enviar las dudas y solicitudes de aclaración hasta el 13 de mayo de 2024, a las 11:59 p.m. (hora colombiana), al correo <a href="mailto:convocatorias.colombia@swisscontact.org">convocatorias.colombia@swisscontact.org</a>
3.	Aclaraciones a preguntas	A más tardar el 15 de mayo de 2024
4.	Presentación de propuestas	Hasta el 17 de mayo de 2024, a las 04:00 p.m. (hora colombiana) al correo <a href="mailto:convocatorias.colombia@swisscontact.org">convocatorias.colombia@swisscontact.org</a>
5.	Notificación al prestador de servicio seleccionado	Los resultados serán publicados en la página web de C+C <a href="http://www.colombiamascompetitiva.com">www.colombiamascompetitiva.com</a> después del 20 de mayo de 2024.

Las propuestas deberán incluir al menos (en un documento de **máximo 10 hojas sin incluir anexos**):

- Carta de presentación (Anexo 1).
- Experiencia de la firma (general y específica) con información que permita validar los tiempos y Equipo de trabajo (Anexo3).
- Metodología a desarrollar.
- Cronograma propuesto (incluyendo fechas de remisión de entregables).
- Valores agregados.
- Propuesta económica (Anexo 2).

## Metodología de trabajo:

Las/los proponentes deberá indicar el alcance de su propuesta, resultados e impactos esperados y **valores agregados**. La metodología deberá establecer todas las actividades que, desde el punto de vista técnico, se estimen necesarias para la implementación de la propuesta. Se evaluará la pertinencia y coherencia de la propuesta metodológica prevista y la efectividad de dicha propuesta para la obtención de los productos esperados.

## Cronograma de ejecución:

El plazo máximo para la ejecución es hasta el **30 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 los objetivos de los presentes términos de referencia. **Las/los proponentes deberá indicar en el cronograma los hitos relevantes y los tiempos y fechas de las tareas a realizar; sus entregables y resultados.**

**Importante:** Al remitir sus preguntas y/o propuestas, **enviar el correo con confirmación de recibido**, indicando en el Asunto **CONVOCATORIA DIAGNOSTICO CONSUMO INTERNO** a [convocatorias.colombia@swisscontact.org](mailto:convocatorias.colombia@swisscontact.org), en caso de no recibir confirmación por nuestra parte, por favor comunicarse vía WhatsApp al número 310 6492852 o 313 6284925. Es importante destacar que, por seguridad de nuestra plataforma de correo, aquellos correos que no cumplan con ciertos parámetros de seguridad serán enviados a cuarentena. En consecuencia, no podremos visualizar las propuestas adjuntas y estas no serán consideradas en el proceso de selección y evaluación.



La evaluación de las propuestas se llevará a cabo según los siguientes criterios:

No	Criterio	Puntaje Máximo
1.	Experiencia general de la firma.	10 puntos
2.	Experiencia específica de la firma en el objeto de la convocatoria.	15 puntos
3.	Equipo de trabajo (equipo de expertos, perfil, rol y porcentaje de dedicación, etc.)	25 puntos
4.	Metodología de trabajo (clara, innovadora, eficiente, orientada al resultado, etc.)	25 puntos
5.	Valores agregados (potencial de lograr un mayor alcance servicios adicionales, innovaciones, etc.)	15 puntos
6.	Propuesta económica (análisis de costo/beneficio frente a los demás aspectos evaluados)	10 puntos
	<b>Total</b>	<b>100 puntos</b>

## Reporte / Supervisión:

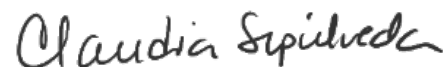
La supervisión del contrato estará a cargo de la Coordinación general de Colombia + Competitiva o quien esta delegue.

## Garantías:

La firma consultora constituirá a su cargo y a favor de SWISSCONTACT Una garantía única que ampare el cumplimiento general del presente contrato, por cuantía equivalente al 30% del valor total, con una vigencia igual al plazo y seis meses más.



MARY AMALIA VÁSQUEZ MURILLO  
Representante Legal  
SWISSCONTACT



CLAUDIA SEPÚLVEDA ROBLES  
Coordinadora General Colombia +  
Competitiva  
SWISSCONTACT

Anexo 1: Carta de presentación de la oferta

Lugar y fecha Señores

**Swisscontact**

Carrera 48 #93-51 Bogotá

**Referencia:** Proceso para la contratación de servicios de consultoría para desarrollar la propuesta de “Análisis del comportamiento de consumo de café tostado en Colombia”.

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: Oferta económica



Referencia: Proceso para la contratación de servicios de consultoría para el “Análisis del comportamiento de consumo de café tostado en Colombia” 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 xxxxxxxx (\$xxxxxxx). 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		

Se propone realizar los desembolsos establecidos en los TDR frente a los siguiente entregables:

No. pago	VALOR COP/PORCENTAJE	TIEMPO	ENTREGABLE
1	15%	Entregable I Definición del Cronograma y plan de trabajo	Mes 1
2	35%	Entregable II Diseño de aplicativos: formularios o instrumentos para aplicar con los grupos objeto de la investigación.	Mes 2
3	50%	Entregable III, IV y V Resultados de análisis de instrumentos y documento de resultados sobre el comportamiento y tendencias del consumo de cafés especiales en Colombia, que incluya recomendaciones para incrementar el consumo.	Mes 4

---

**Firma del Representante Legal**

Nombre:

Documento de Identidad:

[Anexo 3: Experiencia del proponente y del equipo de trabajo](#)

**Referencia: “Análisis del comportamiento de consumo de café tostado en Colombia”**

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.

**1. EXPERIENCIA DEL PROPONENTE**

<b>Contrato no. 1</b>	
<b>Objeto del contrato</b>	
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	

<b>Contrato no. 2</b>	
<b>Objeto del contrato</b>	
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 relacionada con el proyecto (años): \_\_\_**

**2. PROPUESTA DE CONFIGURACIÓN DEL EQUIPO DE TRABAJO PARA DESARROLLAR  
LA PROPUESTA METODOLÓGICA:**

**Por favor incluir una explicación detallada, responsabilidades y descripción de perfiles, rol dentro del proyecto y dedicación de tiempo.**

### 3. EXPERIENCIA DE LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO DE TRABAJO

(Rol): (Nombre de consultor)

Contrato no. 1	
<b>Objeto del contrato</b>	
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	
<b>Objeto del contrato</b>	
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 relacionada con el proyecto (años): \_\_\_\_\_

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

Firma del Representante Legal

\_\_\_\_\_  
Nombre:  
Documento de Identidad