PROYECTO IKI TÉRMINOS DE REFERENCIA

CONTRATACIÓN EMPRESA CONSULTORA ESPECIALIZADA EN ESTUDIOS DE MERCADOS PARA OPORTUNIDADES ECONÓMICAS SOSTENIBLES

FUENTE DE LOS RECURSOS	BMUKN
DESCRIPCIÓN/SICOF	655
CATEGORIA	Servicios Externos
PROCEDIMIENTO	Convocatoria abierta
OBJETO CONTRACTUAL	Empresa consultora especializada en Estudios de Mercado para Oportunidades Económicas Sostenibles (OES)

1. ANTECEDENTES

Patrimonio Natural, Fondo para la Biodiversidad y Áreas Protegidas, es un fondo de fomento colombiano, especializado en inversiones estratégicas para la conservación de la naturaleza y los servicios que le brindan a las poblaciones rurales y urbanas del país. La organización, tiene como objeto contribuir a la conservación, uso y manejo sostenible de biodiversidad a través del fortalecimiento de la sostenibilidad financiera del Sistema Nacional de Áreas Protegidas de Colombia SINAP y otras estrategias de ordenamiento ambiental de territorio para la conservación, uso y manejo sostenible bajo esquemas de gobernanza pública, privada o comunitaria.

Enfoque territorial:
Las Costas Pacífica y Caribe colombianas son ricas en diversidad y al mismo tiempo son territorios amenazados y vulnerables debido a grandes desafíos sociales, presiones de desarrolladores (endógenas y exógenas) y a una tensión histórica entre diferentes intereses por el control territorial. Estos territorios tienen altos índices de pobreza multidimensional (26,8% Montes de María, 36% Chocó y 7% Archipiélago) y luchan con conflictos sociales y armados. Además, los modelos de gestión de la biodiversidad son precarios o inexistentes, lo que disminuye las capacidades de adaptación de las comunidades y los ecosistemas. Este escenario exacerba el riesgo de pérdida de ecosistemas y el empobrecimiento de los medios de vida de las comunidades locales, aumentando su vulnerabilidad al cambio climático.

El proyecto:
En febrero de 2024 inició el proyecto De Raíces a Mareas: Ecosistemas Resilientes (nombre corto para el Proyecto Gestión para la Resiliencia de Ecosistemas Estratégicos y Biodiversidad en las Regiones del Caribe y Pacífico de Colombia), que forma parte de la Iniciativa Internacional del Clima (IKI, por sus siglas en alemán) y es financiado por el Ministerio Federal de Medio Ambiente, Acción Climática, Conservación de la Naturaleza y Seguridad Nuclear (BMUKN) de la República Federal de Alemania. Este Ministerio desempeña un papel centralen el cumplimiento de las metas de la política de cambio climático y protección de la biodiversidad lideradas por Alemania.

El proyecto busca fortalecer las capacidades de las instituciones y comunidades con un enfoque de gestión adaptativa para la conservación de la biodiversidad y de los ecosistemas estratégicos en

el Pacífico Norte y en Montes de Maria y San Andres Islas, ubicados en el Caribe Colombiano.

Partiendo de los anterior, el proyecto trabaja con gobierno, comunidades, sociedad civil, productores y academia para la creación e integración de medidas de adaptación e instrumentos de manejo (Output I), la generación de nuevos conocimientos (Output II) y oportunidades económicas para la protección del clima y la biodiversidad (Output II). Su diseño y propuesta de implementación se destacan por reconocer la singularidad de cada uno de los territorios priorizados, enfocándose en reconocer la sabiduría y capacidades de las comunidades para impulsar su fortalecimiento a través del diálogo, la integración e intercambio de conocimiento, aprendizajes y el diseño y realización de acciones locales.

El proyecto es implementado por un consorcio de cuatro socios, liderado por Fondo Patrimonio Natural. Los socios implementadores incluyen el Instituto de Investigaciones Marinas y Costeras José Benito Vives de Andrés (INVEMAR), el Instituto de Investigaciones del Pacífico (IIAP) y Forliance GmbH. El proyecto finaliza en enero de 2029.

A nivel de consorcio, el proyecto cuenta con una Unidad de Coordinación-UCC que tiene el objetivo de apoyar la implementación del proyecto, asegurando su calidad y generando procesos de innovación al interior del consorcio y con actores estratégicos externos al proyecto del sector ambiente, gobierno, academia, entidades privadas, entre otros. Esta unidad está compuesta por puntos focales expertos en diversos temas: género y salvaguardas, oportunidades económicas sostenibles, monitoreo y evaluación, finanzas, innovación, gestión de conocimiento, comunicaciones y políticas públicas.

El equipo técnico y contratistas del Output II del proyecto deben mantener una línea de comunicación y coordinación permanente con la Unidad de Coordinación del Consorcio (UCC), asegurando que este componente reporte de manera oportuna, coherente y técnicamente los avances, alertas, necesidades y resultados. Esta articulación incluye la preparación de insumos técnicos para los informes periódicos exigidos por la UCC, la verificación de la calidad y la alineación con los procesos de M&E, metodologías y estándares definidos por la UCC.

2. ALCANCE DEL CONTRATO

El Output II del proyecto De Raíces a Mareas está orientado a desarrollar y fortalecer oportunidades económicas sostenibles -OES- y vincularlas con los actores del mercado y el sector público para la gestión adaptativa de ecosistemas estratégicos y comunidades locales en tres regiones: San Andrés, Providencia y Santa Catalina, Montes de María y Chocó. Para dar cumplimiento al **indicador II.1** *oportunidades económicas sostenibles desarrolladas o fortalecidos y vinculados a los agentes del mercado y al sector público para la gestión adaptativa de ecosistemas estratégicos y comunidades locales, este componente debe cumplir con el* paquete de trabajo **WP II.III** *Desarrollo de estrategias de mercado para oportunidades económicas Sostenibles y con* la actividad **A.II.III.1.** *Diseñar y desarrollar encuestas y estudios de mercado para productos y servicios de las oportunidades económicas sostenibles con enfoque en sus barreras. Adicionalmente, tiene la responsabilidad de dar cumplimiento* al esto, **Hito II.4:** *Caracterización de las condiciones de los nichos y segmentos de mercado, y los canales de comercialización de las OES, previsto para el mes 36 (enero de 2027).*

Este hito exige un análisis técnico especializado que el equipo del Output II y los socios territoriales

no pueden realizar por sí solos, debido a que requiere metodologías avanzadas de investigación de mercados, análisis de competencia, segmentación de clientes, evaluación de canales comerciales y estudios normativos y sanitarios. Por ello, es necesario contratar una empresa con experiencia demostrada en análisis de mercado y cadenas de valor u oportunidades económicas sostenibles.

La estrategia del Output II se desarrolla en seis fases articuladas que avanzan desde la identificación inicial de oportunidades económicas hasta la evaluación final de los cambios logrados. Inicia con la identificación y selección de OES por cada socio (julio 2025–julio 2026) (Fase 1), seguida de la caracterización y línea base (Fase 2), liderada por FPN, INVEMAR, Forliance e IIAP según territorio, y que culmina en el Hito II.1 con la caracterización detallada (octubre 2026). La fase de planes de acompañamiento técnico y estrategia de capacidades (Fase 3) consolida los Planes de Asistencia Técnica (PAT) y valida la estrategia con las OES, alcanzando los Hitos II.2-. plan de asistencia técnica con las OES (marzo 2027) y II.3- estrategia de capacidades validada con las OES (octubre 2027). Posteriormente, se implementa el 100 y la asistencia técnica (Fase 4), según los PAT y las rutas definidas por cada socio, avanzando entre 2027 y 2028. En paralelo, la estrategia de acceso a mercados (Fase 5) se formula y valida con insumos territoriales, logrando el Hito II.4 con la caracterización de nichos, segmentos y canales (enero 2027) y ejecutándose hasta 2028. Finalmente, la fase de evaluación (Fase 6) mide el cambio en el nivel de desarrollo de las OES y consolida la gestión del conocimiento (junio–diciembre 2028), cerrando el ciclo metodológico del Output II.

La fase 5 del Output II establece que el acceso a mercados solo puede activarse cuando la OES:

- tienen un Planes de Acompañamiento Técnico-PAT aprobado,
- han alcanzado un nivel de madurez consolidado: El nivel de madurez consolidado se expresa en el grado de desarrollo organizativo, operativo y técnico de una oportunidad económica, evidenciando su capacidad para implementar de manera efectiva su modelo de negocio. Este nivel se manifiesta en la solidez de sus procesos de gestión, producción, transformación o comercialización; en su habilidad para adaptarse e innovar frente al cambio climático; y en la existencia de prácticas de transparencia, liderazgo y toma de decisiones que aseguran una gobernanza funcional; y
- ha recibido al menos seis meses de asistencia técnica (Incubación y aceleración en fortalecimiento organizacional, productivo y técnico, modelo de negocio, marketing y comercialización, acompañamiento para integrar prácticas adaptativas al cambio climático, gestión de riesgos y conservación de ecosistemas estratégicos).

Para activar esta fase, se requieren estudios de mercado, que analicen:

- demanda, competencia y precios,
- estándares de calidad y requisitos sanitarios (ICA, INVIMA, BPM/BPA),
- canales de comercialización viables,
- oportunidades de diferenciación,
- y barreras de acceso.

Estos estudios deben ser realizados por una empresa con experiencia en investigación de mercados y cadenas de valor, dado que implican metodologías avanzadas que exceden las capacidades operativas de los equipos territoriales.
Este trabajo constituye el cumplimiento del Hito II.4 (Mes 36 – enero 2027) y es la base técnica para la estrategia de acceso a mercados del Output II.

La consultoría deberá producir un análisis integral del mercado para las **100 OES** priorizadas por el proyecto, incluyendo:

- Caracterización de nichos, segmentos y canales de comercialización.
- Estudios de mercado por tipo de producto/servicio.
- Identificación de barreras comerciales, normativas, sanitarias y operativas.
- Recomendaciones accionables para superar dichas barreras.
- Insumos para la estrategia de acceso a mercados del Output II.

El análisis tendrá en cuenta las siguientes ocho cadenas de valor que cubren las 100 OES:

SOCIO	REGIÓN	TIPO OES	META OES
Patrimonio Natural	Montes de María	Cadenas agrícolas (arroz, maíz, frijol, ñame, yuca, papaya, mago, ají, cúrcuma y otras con diversificación productiva). Cadenas agroforestales (cacao, café, aguacate) Cadenas de bioeconomía (miel, caña de azúcar y derivados) Cadenas pecuarias y lácteas. Cadenas acuícolas y pesqueras. Ecoturismo	40
IIAP	Chocó	Cadenas de valor de la pesca artesanal, productos hidrobiológicos, coco y vainilla y conservación de ecosistemas.	30
FORLIANCE	Archipiélago	Residuos inorgánicos y orgánicos	20
INVEMAR	Archipiélago	Ecoturismo y residuos sólidos	10

El proyecto tiene como meta contractual fortalecer **86 OES**, según lo establecido en el marco lógico y los compromisos con el donante. Sin embargo, el Output II realizó un proceso de priorización ampliado y seleccionó **100 OES**, con el fin de contar con un margen técnico de maniobra que permita gestionar de manera anticipada los riesgos de deserción, rezago o incumplimiento que pueden presentarse durante la implementación. Este "colchón" de 16 OES adicionales fortalece la capacidad del proyecto para sostener la meta contractual incluso frente a situaciones como: organizaciones que no cumplan los criterios según los resultados en la línea base; OES que no logren asumir los compromisos establecidos en los Planes de Acompañamiento Técnico (PAT); o contextos territoriales que limiten la continuidad del proceso.

Nota: El presente estudio contempla las OES correspondientes a las tres ventanas territoriales. En caso de presentarse algún ajuste en el tipo o número de OES consideradas, este será informado oportunamente.

3. OBJETO

Desarrollar la caracterización de las condiciones de los nichos y segmentos de mercado, y los canales de comercialización de **100** oportunidades económicas sostenibles (OES) en las tres ventanas territoriales del proyecto; y diseñar, aplicar y analizar encuestas y estudios de mercado que identifiquen barreras, oportunidades y requisitos comerciales para la inserción de las OES en mercados locales, regionales y especializados.

4. ACTIVIDADES

La empresa consultora tendrá que llevar a cabo las siguientes actividades:

A. Revisión y análisis preliminar

- Analizar la información existente: línea base de las oportunidades económicas sostenibles, caracterización, PAT, nivel de madurez y resultados de acceso a mercados preliminares, estado de implementación de las ventanas territoriales, avances con actores y contrapartes del proyecto, reconocimiento territorial.
- Identificar brechas comerciales detectadas en la fase 2 del Output II.
- Definir el alcance territorial y por tipo de OES, considerando las diferencias entre cadenas productivas, servicios turísticos y bioeconomía.
- Reuniones con los socios del consorcio para socializar el alcance de la consultoría y llegar acuerdos operativos.

B. Diseño metodológico de estudios de mercado

- Diseñar la metodología de caracterización de nichos y segmentos, incluyendo criterios de análisis comercial, normativo y competitivo.
- Diseñar encuestas, entrevistas y guías de levantamiento de información para compradores, distribuidores, operadores turísticos, plataformas digitales y consumidores finales.
- Definir la muestra y los instrumentos de recolección, asegurando representatividad por región y por tipo de OES.
- Establecer indicadores comerciales clave: precios, volúmenes, estándares, requisitos, canales, barreras y oportunidades.

C. Ejecución de estudios de mercado

- Aplicar encuestas y entrevistas a actores de mercado relevantes (supermercados, distribuidores, compradores institucionales, operadores turísticos, exportadores, plataformas digitales).
- Realizar análisis de demanda, tendencias, preferencias de consumidores y precios de referencia.
- Analizar la competencia en mercados locales, regionales y especializados.
- Identificar requisitos normativos y sanitarios (ICA, INVIMA, BPM/BPA, etiquetado, trazabilidad).
- Evaluar canales de comercialización:
    - circuitos cortos,
    - mercados campesinos,
    - tiendas especializadas,
    - plataformas digitales,
    - turismo comunitario,
    - exportación.

D. Caracterización de nichos, segmentos y canales

- Identificar nichos de mercado con mayor potencial para cada OES.
- Segmentar clientes: consumidores finales, distribuidores, operadores turísticos, exportadores, hoteles, restaurantes, plataformas digitales.
- Caracterizar canales estratégicos según nivel de madurez de cada OES.
- Analizar barreras de acceso:
    - sanitarias,
    - de calidad,
    - de volumen,
    - de presentación,
    - de precio,
    - de logística y distribución.
- Identificar oportunidades de diferenciación:
    - identidad territorial,
    - sostenibilidad,
    - producto orgánico,
    - turismo comunitario,
    - bioeconomía.

E. Recomendaciones y acciones para superar barreras

- Proponer acciones concretas para superar barreras comerciales, sanitarias y operativas.
- Recomendar ajustes de marca, empaque, etiquetado y presentación según estándares del mercado.
- Proponer mejoras en procesos productivos para cumplir requisitos de calidad y trazabilidad.
- Definir rutas de acceso a mercados según nivel de madurez de cada OES.
- Identificar alianzas comerciales potenciales y oportunidades de vinculación.

F. Insumos para la estrategia de acceso a mercados del Output II

- Entregar recomendaciones por OES, por cadena productiva y por región.
- Proponer líneas estratégicas para la inserción comercial, articuladas con los PAT y con la lógica de la fase 5.
- Aportar insumos para la estrategia de acceso a mercados, que será consolidada por la Coordinación del Output II y validada con socios y OES.

G. El contratista debe mantener una línea de comunicación y Coordinación permanente con los miembros de la Unidad de Coordinación del Consorcio (UCC). La empresa consultora reporta a la Coordinadora del Output II y articulará con los demás miembros de la UCC, en especial con el especialista M&E, Profesional de Gestión del Conocimiento e innovación y profesional de salvaguardas y género, asegurando el reporte de productos, alertas, necesidades y resultados de manera oportuna y alineados con los procesos de M&E, metodologías y estándares definidos por la UCC.

5. PRODUCTOS ESPERADOS

No.	Entregable	Descripción	Plazo (después de la firma del contrato)
1	Producto 1. Plan metodológico de estudios de mercado	• Diseño de metodología. • Instrumentos de levantamiento (encuestas, entrevistas, matrices). • Plan de muestreo y cronograma de trabajo. • Criterios de análisis comercial, normativo y competitivo.	Mes 1
2	Producto 2. Informe de caracterización de nichos, segmentos y canales por región y cadena productiva	• Identificación de nichos de mercado por tipo de OES. • Segmentación de clientes y perfiles de compradores. • Caracterización de canales de comercialización. • Análisis de barreras y oportunidades. • Recomendaciones iniciales por región y por cadena productiva.	Mes 2
3	Producto 3. Estudios de mercado por tipos de cadenas Productivas y región que asocian las OES objetivo y fichas de análisis por OES.	Para cada cadena y fichas de las OES: • Análisis de demanda, competencia y precios. • Requisitos normativos y sanitarios. • Estándares de calidad y presentación. • Oportunidades de diferenciación. • Recomendaciones comerciales específicas.	Mes 3
4	Producto 4. Informe de barreras de acceso a mercado	• Barreras sanitarias, normativas, técnicas y comerciales. • Barreras de volumen, calidad, logística y precio. • Recomendaciones accionables para superarlas. • Priorización de acciones según nivel de madurez.	Mes 4
5	Producto 5. Informe de resultados y recomendaciones para la estrategia de acceso a mercados	Informe de resultados: • Síntesis de hallazgos. • Recomendaciones estratégicas. - Insumos técnicos para la estrategia del Output II. - Rutas de acceso a mercados por tipo de OES. - Propuesta de alianzas comerciales y actores clave. - Recomendaciones para vinculación comercial	Mes 4

6. PLAZO DE EJECUCIÓN

La empresa consultora tendrá una duración de hasta 4 meses.

7. LUGAR DE EJECUCIÓN

El contrato contempla desplazamientos del equipo consultor a los territorios del proyecto, el consultor debe incluir y discriminar en su propuesta los costos de viajes a los siguientes territorios según sea necesario:

- Montes de María: Chalán, Colosó, San Juan Nepomuceno, El Carmen de Bolívar, San Jacinto, Zambrano, Toluviejo, Ovejas.
- San Andrés, Providencia y Santa Catalina en el departamento del Archipiélago.
- Chocó: Nuquí, Bahía Solano, Litoral del San Juan, Juradó y Bajo Baudó."

8. FORMA DE PAGO

Los pagos se realizarán contra entrega de informes y productos, previa aprobación por parte del Supervisor.

PATRIMONIO NATURAL pagará el valor del contrato en pagos distribuidos de la siguiente forma:

No. Producto	Entregable	Mes pago y entrega productos	Valor del Pago
1	Producto 1. Plan metodológico de estudios de mercado	Mes 1	30% del valor del contrato
2	Producto 2. Informe de caracterización de nichos, segmentos y canales por región y cadena productiva	Mes 2	30% del valor del contrato
3	Producto 3. Estudios de mercado por tipos de cadenas Productivas y región que asocian las OES objetivo y fichas de análisis por OES.	Mes 3	40% del valor del contrato al
4	Producto 4. Informe de barreras de acceso a mercado	Mes 4	
5	Producto 5. Informe de resultados y recomendaciones para la estrategia de acceso a mercados	Mes 4	

Para proceder con el pago, la empresa de consultoría deberá anexar los siguientes documentos o certificaciones:

a. Factura debidamente diligenciada, expedida de acuerdo con los requisitos de Ley.
b. Recibo a satisfacción y Certificación de cumplimiento expedida por el supervisor del contrato.
c. Certificación por medio de la cual acredite que el contratista se encuentra al día en el pago de aportes parafiscales y relativos al Sistema de Seguridad Social Integral de conformidad con lo dispuesto en el artículo 23 de la ley 1150 de 2007 y demás normatividad que reglamente la materia cada uno en el momento del pago.
d. Si la empresa consultora está exenta de retenciones adjuntar el debido soporte.
e. Producto(s) correspondientes a cada pago.
f. RUT.
g. Certificado bancario a nombre de la empresa consultora.

Todos los documentos para los pagos que deban efectuarse a la empresa de consultoría requieren del aval o aprobación del supervisor.

Por la naturaleza de los fondos, los recursos del programa son exentos de impuestos, tasas y contribuciones de orden nacional, del Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF) y del impuesto a las ventas (IVA) según lo contemplado en el Decreto 1651 de 2021 el cual sustituyo los artículos 1.3.1.9.2 al 1.3.1.9.5 del Capítulo 9 del Título 1 de la Parte 3 del Libro 1 del Decreto 1625 de 2016.

De acuerdo con la normatividad tributaria colombiana, se realizarán las retenciones en la fuente a las que haya lugar, según las obligaciones que tenga la persona jurídica y/o por la naturaleza del contrato suscrito.

El contratista deberá abrir o contar con una cuenta bancaria, en un establecimiento bancario vigilado por la Superintendencia Financiera, para realizar allí el pago por transferencias, y por concepto de la forma de pago del contrato. Para tal efecto, y para la firma del contrato, el contratista deberá entregar a Patrimonio Natural un certificado bancario con el número de cuenta para efectuar los pagos por transferencias.

9. SUPERVISIÓN DEL CONTRATO

La supervisión del contrato estará a cargo de la coordinadora del OUTPUT II del proyecto.

10. PERFIL DE LA EMPRESA CONSULTORA

Para la calificación de las firmas, los postulantes deben acreditar los requisitos de calificación como la experiencia, capacidad financiera y recursos humanos para las actividades a desarrollar en la consultoría.

Empresa Colombia especializada en investigación de mercados, análisis comercial y estudios sectoriales, con experiencia comprobada en el diseño y ejecución de metodologías de levantamiento de información en territorios rurales y contextos productivos diversos. Debe contar con un equipo multidisciplinario que integre, expertos en acceso a mercados, cadenas productivas y en normatividad sanitaria y comercial, analistas de datos, capaces de desarrollar estudios rigurosos y contextualizados por región y por tipo de cadena y de oportunidad económica sostenible.

La empresa debe presentar mínimo tres (3) certificaciones de contratos ejecutados dentro de los últimos siete años (7 años), cuya suma demuestre ejecución de mínimo TRESCIENTOS MILLONES DE PESOS ($300.000.000) y que den cuenta de la experiencia específica en el desarrollo de proyectos relacionados con:

- **Caracterización de nichos, segmentos y canales de comercialización**, incluyendo segmentación de clientes, análisis de barreras y oportunidades, y recomendaciones por cadena productiva.
- **Estudios de mercado por producto o servicio**, con análisis de demanda, competencia, precios, requisitos normativos y sanitarios, estándares de calidad y oportunidades de diferenciación.
- **Identificación y análisis de barreras de acceso a mercado**, tanto sanitarias como técnicas, logísticas, de volumen, calidad y precio, con capacidad para formular recomendaciones accionables.
- **Síntesis estratégica de hallazgos**, elaboración de rutas de acceso a mercados, propuestas de alianzas comerciales y recomendaciones para la vinculación progresiva de OES.

La empresa debe contar con capacidad operativa para trabajar simultáneamente en varias regiones, habilidades para interactuar con actores territoriales y sectoriales, y experiencia en la presentación de resultados a equipos técnicos y directivos. Asimismo, debe demostrar solidez administrativa para cumplir con los plazos establecidos (meses 1, 2, 3 y 4) y con la entrega de productos de alta calidad técnica que soporten la estrategia de acceso a mercados del Output II.

Nota: Los proponentes deberán diligenciar el anexo **3** indicado por el área de adquisiciones del proyecto y soportarlo con las certificaciones y/o actas de liquidación.

11. PERSONAL CLAVE

Los postulantes deberán acreditar la totalidad de personal mínimo requerido y acreditación del equipo de trabajo relacionado en el cuadro No. 01. Adicionalmente los proponentes deberán diligenciar el anexo 3 indicado por el área de adquisiciones del proyecto para consolidar los perfiles del equipo y soportarlo con las certificaciones correspondientes.

Este requisito es obligatorio y se evalúa como CUMPLE/NO CUMPLE en la propuesta técnica. *Se deben relacionar los perfiles mínimos requeridos para el desarrollo de la consultoría.* Cada proponente debe diligenciar la información según el cuadro No1.

En el cuadro No. 1 se relaciona el personal clave mínimo que debe contemplar la firma postulante y el detalle requerido, para dar cumplimiento al objeto contractual:

Profesional/Cargo	Área Profesional	Experiencia	Dedicación
Director de Proyecto (1)	Administración, Economía, Ingeniería Industrial, Mercadeo o afines	• 10–12 años en dirección de proyectos de consultoría. • Experiencia en estudios de mercado, cadenas productivas y acceso a mercados. • Experiencia en coordinación de equipos multidisciplinarios y relacionamiento con socios territoriales.	100% del tiempo del proyecto. Supervisión estratégica y Validación de productos.

Expertos en cadenas productivas (3)	Agronomía, Ingeniería Agroindustrial, Economía Rural, Bioeconomía, economía, o afines.	• 6–8 años en análisis de cadenas productivas agropecuarias, turismo comunitario o bioeconomía. • Experiencia en caracterización de procesos productivos, estándares de calidad, costos y logística. • Conocimiento territorial de las regiones asignadas.	100% del tiempo. Trabajo de campo, entrevistas, análisis técnico y elaboración de estudios por OES.
Expertos en normatividad sanitaria y comercial y acceso a mercados (3)	Ingeniería de Alimentos, Derecho Comercial, Ingeniería Industrial, economía, administración o afines.	• 6-8 años en normatividad sanitaria (ICA, INVIMA, BPM/BPA), etiquetado, trazabilidad y requisitos comerciales. • Experiencia en análisis de barreras normativas y rutas de cumplimiento para productos agropecuarios y transformados. • Experiencia en estrategias de acceso a mercados, análisis de demanda, segmentación y canales comerciales.	50% del tiempo. Revisión normativa, análisis de Requisitos y elaboración del informede barreras por OES y estudio de mercado por cadena y fichas de análisis por OES.
Analista de datos (1)	Estadística, Economía, Ingeniería de Datos, administración, sistemas o afines.	• 5–7 años en análisis cuantitativo, diseño de encuestas, muestreo, procesamiento y visualización de datos. • Manejo avanzado de herramientas (Power BI, SPSS, R, Python).	50% del tiempo. Procesamiento de encuestas, análisis estadístico, elaboración de dashboards y apoyo en los informes por OES.
Coordinador operativo regional (1)	Administración, Trabajo Social, Ingeniería Industrial, Gestión de Proyectos	• 6-8 años en coordinación territorial, logística de campo, relacionamiento con actores locales y supervisión operativa. • Experiencia en proyectos de desarrollo rural o ambiental.	100% del tiempo. Coordinación de campo, logística, seguimiento y soporte operativo y administrativo a los equipos técnicos.

Solicitud adicional del personal, ese requisito no es habilitante ni afecta la evaluación.

Estos perfiles deben contar con habilidades para trabajar en contextos participativos, en coordinación con actores públicos, privados y comunidades locales, asegurando la calidad y pertinencia de los datos recopilados y la evaluación de las oportunidades económicas priorizadas.

Para la verificación y calificación de la experiencia, no se tendrá en cuenta que sea traslapada, por lo tanto, el postulante deberá presentar la adecuada para el proceso.

La experiencia Profesional General es la adquirida durante el ejercicio de la profesión y la experiencia específica, hace referencia única y exclusivamente a la relacionada con las actividades propias del objeto a contratar.

El proponente debe garantizar para la ejecución del proyecto este equipo como **mínimo** de profesionales que orientarán las acciones en los diferentes temas; además, deberá contratar los profesionales y técnicos que se requieran para realizar las actividades previstas. Deberá adjuntar hoja de vida, soportes de formación profesional, experiencia y tarjeta profesional vigente en los casos que la ley exige, de cada uno de los profesionales.

Tanto para el director como para los demás miembros del grupo básico de profesionales se exige un perfil educativo. Sin excepción todos los miembros del grupo deben cumplir con los perfiles requeridos. Esta es la primera condición habilitante para continuar evaluando la propuesta.

El proponente es autónomo para establecer el número adicional de personas a utilizar en el desarrollo de la consultoría, de acuerdo con el enfoque y organización de a la misma. De ser así, adjuntar las respectivas hojas de vida.

Si el proponente llegase a requerir el reemplazo de algún integrante del equipo de trabajo aprobado por supervisor del contrato, éste último evaluará la hoja de vida del candidato, el cual deberá tener, como mínimo, los mismos requisitos presentados para la verificación de la propuesta o superiores.

En todo caso, el supervisor se reservará el derecho de aceptar o no a los candidatos que el contratista proponga.

Tanto para el personal clave y para el personal adicional, el consultor debe relacionar las actividades que desarrollarán en la consultoría.

12. CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA

Los postulantes deberán formular las ofertas conforme a las siguientes condiciones:

La oferta técnica requiere el cumplimiento de los términos de referencia en todo su alcance desde el punto de vista de contenido y forma. Esto comprende la inclusión de todos los componentes de la propuesta técnica que han sido solicitados. En cuanto a la claridad, se requiere que la propuesta tenga una estructura clara. En caso de omisiones menores con respecto a lo solicitado en los términos de referencia, se reducirá la puntuación correspondiente.

El proceso de evaluación se desarrollará en dos fases: la fase 1 en la que se evaluará la propuesta técnica y la fase 2 en la que se evaluará la oferta económica.

12.1. Criterios para la Evaluación de la Propuesta Técnica

Se evaluará la calidad de cada oferta técnica en una escala de 0 a 100 puntos y se aplicarán los siguientes criterios y peso individual. Los puntajes mencionados son puntajes máximos.

Criterio	Criterio / Indicador: Concepto y metodología	Puntaje máximo
Propuesta Técnica	Metodología propuesta (Se evaluará la solidez del enfoque metodológico propuesto para desarrollar las actividades y productos según los contextos regionales y OES objetivo).	35
	Plan de trabajo propuesto (Se evaluará la viabilidad y solidez del plan de trabajo, considerando las actividades de articulación y operativas que incluyan para el logro del objetivo).	25
	Pertinencia de los instrumentos de levantamiento de información (Se evaluará la calidad técnica de los instrumentos propuestos para la recolección y análisis de información)	20
	Experiencia y trayectoria (propuestas que demuestren un entendimiento de las dinámicas comerciales rurales y de los retos de acceso a mercados para organizaciones comunitarias y oportunidades económicas sostenibles)	20
Total		**100**

La evaluación de las ofertas estará a cargo del Comité Evaluador designado para el proceso (integrado por tres miembros). El comité verificará el cumplimiento de las condiciones exigidas y asignará los puntajes respectivos, los cuales serán promediados entre sus integrantes para obtener la calificación final de cada criterio.

12.2. Evaluación Económica

El comité evaluador procederá a realizar la apertura de la **subcarpeta_02** Oferta económica de los oferentes habilitados, calificados y con oferta técnica evaluada con al menos 70 de los puntos o más. No serán tenidos en cuenta en la evaluación de la oferta económica, los conceptos indicados en la misma que no indiquen costos. Así mismo no serán considerados conceptos eventualmente costeados que no guarden coherencia con los términos de referencia, ni con la respectiva propuesta metodológica. Discrepancias con los términos de referencia que limitan la comparación con otras ofertas podrían traer como consecuencia la exclusión del concursante.

Al respecto el comité evaluador procederá de la siguiente manera:

1. Como primer paso será verificada la coherencia de los ítems costeados con la propuesta metodológica y los términos de referencia;
2. El segundo paso consiste en la verificación de las operaciones aritméticas de los componentes de los valores.

En caso de presentarse error de esta índole y/o de la multiplicación de los valores unitarios por las cantidades, se corregirán y se tendrá en cuenta el valor corregido para efectos de la evaluación y la adjudicación

13. EVALUACION FINAL

Las ponderaciones de la propuesta serán así: **Un 70% para la oferta técnica y un 30% para la oferta económica.**

Una vez completada la evaluación de la oferta técnica y económica, se ponderarán las ofertas técnicas y económica de la manera descrita a continuación, a fin de determinar la puntuación global y la clasificación de las ofertas. En primer lugar, se calcula la puntuación técnica ponderada.

La puntuación técnica ponderada de la propuesta técnica se calculará multiplicando la puntuación técnica de la respectiva Propuesta por la ponderación técnica (en porcentaje).

PT = WT (70%) * T, donde:
PT = puntuación técnica ponderada (puntos) de una Propuesta técnica, T = puntuación técnica (puntos) según la evaluación técnica,
WT = ponderación de la Propuesta técnica (en porcentaje)

A continuación, se calcula la puntuación financiera ponderada:

La puntuación financiera ponderada de una Propuesta financiera se calculará multiplicando la ratio entre el precio evaluado de la Propuesta/Propuesta financiera más baja y el precio evaluado de la respectiva Propuesta financiera por la ponderación financiera (en porcentaje).

PF = WF * (Co/C) * 100 puntos donde PF = puntuación financiera ponderada (puntos) de la Propuesta financiera, WE = (factor) de ponderación de la Propuesta financiera Co = precio evaluado más bajo (unidades monetarias) de todas las Propuestas financieras C = precio evaluado (unidades monetarias) de la Propuesta financiera,

Las ponderaciones corresponden al 70 % (WT = 0,7) para la Propuesta técnica y del 30 % (WF = 0,3) para la Propuesta financiera, Finalmente, la puntuación total se calculará sumando la puntuación técnica y financiera por Propuesta, y la Propuesta seleccionada para la Adjudicación del Contrato será aquella que obtenga la puntuación total más alta.
La Propuesta seleccionada para la Adjudicación del Contrato será aquella que obtenga la puntuación total más alta.

13.1. Procedimiento en caso de empate

En el caso de existir empate, se aplicarán los siguientes criterios, con el fin obtener un postulante ganador:

1) Se asignará el contrato al proponente con mayor puntaje técnico; de persistir el empate
2) Se asignará puntaje con mayor tiempo de experiencia específica,
3) De persistir el empate, se adjudicará al proponente con el mayor puntaje en la propuesta económica.

13.2. Consideraciones para la adjudicación del contrato

Patrimonio Natural conforme a recomendación del comité evaluador o del proyecto se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier propuesta y de anular el proceso, así como de rechazar todas las propuestas en cualquier momento, con anterioridad a la adjudicación del contrato sin incurrir por ello en ninguna responsabilidad con el proponente que se viera así afectado y sin tener la obligación de informar al proponente afectado de los motivos de dicha acción.

14. PRESENTACIÓN DE PROPUESTA

14.1. Procedimiento de envío

Las ofertas (técnica y económica) se deben enviar firmadas, remitirse como un documento independiente según las indicaciones:

EL proponente se compromete a suministrar los insumos requeridos bajo los términos y condiciones contenidos en la publicación de la Contratación, cuyo objeto es el anteriormente descrito, aceptando todas las condiciones contenidas en este documento, bajo la siguiente propuesta:

Subcarpeta_01

Archivo 1:

Debe contener:

- Propuesta técnica firmada. Se espera que como propuesta técnica el proponente explique brevemente:
  - Plan de trabajo para la ejecución de la consultoría.
  - Metodología propuesta para alcanzar los productos establecidos
  - Cómo su experiencia contribuiría a la consecución de objetivo propuesto y dará un valor añadido a los productos esperados.
  - Portafolio de trabajos similares.
- Hoja de vida y soportes que den cuenta de su experiencia.
- Archivo “Experiencia Detallada” debidamente diligenciado según lo indicado en su hoja de vida y documentado en los soportes.

Subcarpeta_02

Archivo 2:

La propuesta económica: Según anexo 04.

Debe estar firmada y remitirse como un documento independiente.

Los oferentes deberán presentar la cotización y el valor unitario. La cotización NO debe incluir impuesto, por la naturaleza de los fondos, los recursos del programa son exentos de impuestos, tasas y contribuciones de orden nacional, del Gravamen a los Movimientos Financieros (GMF) y del impuesto a las ventas (IVA) según el certificado de utilidad común de fecha 26 de julio de 2024 expedido por la AGENCIA PRESIDENCIAL DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL DE COLOMBIA – APC Colombia en cumplimiento con lo dispuesto en el artículo 138 de la Ley 2010 de 2019, reglamentado por el Decreto 1651 de 2021. La cotización se debe realizar en pesos colombianos.

La propuesta económica deberá ser presentada según el anexo 4. La empresa consultora diligenciará las categorías de costos que apliquen según su propuesta técnica y modelo financiero y operativo.

El contrato contempla desplazamientos de la empresa consultora a los territorios del proyecto, la empresa debe incluir y discriminar en su propuesta los costos de viajes a los territorios. No habrá lugar a gastos reembolsables. Costos o gastos adicionales a los mencionados en la oferta económica, no se aceptarán ni se tendrán en cuenta a efectos de pago.

De acuerdo con la normatividad tributaria colombiana, se realizarán las retenciones en la fuente a las que haya lugar, según las obligaciones que tenga la persona jurídica y/o por la naturaleza del contrato suscrito."

La propuesta económica deberá ser presentada bajo el siguiente modelo:

Anexo 4 - Formato Propuesta Económica					
Categoría del costo	**Unidad de medida**	**Costo unitario**	**Cantidad requeri**	**Costo Total**	**Justificación del costo** (explique por cada rubro cómo se calculó el valor total y cuál es el objetivo técnico de ese costo)
		(A)	(B)	(A x B) = C	
1. Salarios (contrato laboral)					
	Persona			0	
	Persona			0	
	Persona			0	
Subtotal, Salarios				$ -	
2. Prestaciones (contrato					
				0	
				0	
				0	
Subtotal, Prestaciones				$ -	
3. Consultores Externos					
				0	
				0	
				0	
				0	
				0	
				0	
				0	
Subtotal, Consultores				$ -	
4. Per Diem, hospedaje y					
				0	
				0	
				0	
				0	
				0	
				0	
				0	
Subtotal, Viajes y				$ -	
5. Materiales y Suministros					
				0	
				0	
				0	
Subtotal, Materiales y				$ -	
6. Otros Costos Directos					
Gastos administrativos	%			0	
	%			0	
				0	
Póliza				0	
				0	
Subtotal, Otros Costos				$ -	
7. Utilidad					
				0	
Subtotal, Utilidad				$ -	
GRAN TOTAL ANTES DE IMPUESTOS				$ -	

Los gastos operativos y de desplazamiento serán cubiertos directamente por el proyecto. No se aceptan servicios de subcontratistas para el cumplimiento del objetivo.

De acuerdo con la normatividad tributaria colombiana, se realizarán las retenciones en la fuente a las que haya lugar, según las obligaciones que tenga la persona jurídica y/o por la naturaleza del contrato suscrito.

14.2. Periodo de validez de la propuesta

El plazo de validez de la propuesta será de 120 días calendario a partir del día siguiente de la fecha de cierre.

15. CONFLICTO DE INTERÉS

La empresa consultora deberá acatar las casuales de conflicto de intereses definidas por el numeral 1.4.2 del Manual de Adquisiciones y Contratos de Patrimonio Natural – Fondo para la Biodiversidad y Áreas Protegidas, las cuales son:

- Evitará participar en la selección de proveedores o adjudicación de un contrato cuando exista un conflicto de intereses
- Reportara conflictos de intereses existentes o que puedan llegar a existir, incluyendo:

  - ✓ Intereses financieros o de otra índole relacionados con un proveedor o empresa que quiera entablar relaciones con El Fondo.
  - ✓ Intereses familiares en un proveedor o empresa que quiera entablar relaciones con El Fondo, hasta el segundo grado de consanguinidad, segundo de afinidad o primero civil.
  - ✓ Conformar negocios con familiares y amigos o con contactos comerciales que puedan ser considerados o puedan convertirse en conflicto de interés.

16. CONFIDENCIALIDAD

Toda la información generada en el marco de la consultoría, así como sus informes y los documentos que produzca, relacionados con la ejecución de su contrato, deberá ser considerada confidencial, no pudiendo ser divulgados sin autorización expresa por escrito del Proyecto.

17. DOCUMENTACIÓN PARA LA FORMALIZACIÓN DEL CONTRATO.

Una vez el contrato sea adjudicado al proponente con la mejor calificación, deberá presentar siguientes documentos para la firma del contrato:

a. Certificado de existencia y representación legal, la fecha de expedición no mayor a treinta (30) días anteriores a la fecha de cierre de la proponente presente convocatoria (Persona Jurídica).
b. Certificación de paz y salvo de aportes parafiscales y de seguridad social: El proponente deberá anexar la respectiva certificación en la cual se indique que se encuentra cumpliendo y/o a paz y salvo en el pago de las contribuciones al Sistema Integral de Seguridad Social –EPS, Pensiones y ARL-, así como de los Aportes Parafiscales –SENA, ICBF, Cajas de Compensación Familiar-, y Subsidio Familiar a que haya lugar, de todos los empleados a su cargo. La certificación deberá ser suscrita por el revisor fiscal cuando éste exista de acuerdo con los requerimientos de ley o por el representante legal, durante un lapso equivalente al que exija el respectivo régimen de contratación para que se hubiera constituido la sociedad, el cual en todo caso no será inferior a los seis (6) meses anteriores a la presentación de la propuesta. Este documento deberá ser expedido con fecha no mayor a treinta (30) días anteriores a la fecha de cierre del presente proceso de selección.

c. Certificado de antecedentes disciplinarios de la Persona Jurídica y Representante Legal expedido por la Procuraduría General de la Nación no mayor a treinta (30) días anteriores a la fecha de selección.
d. Copia cédula de ciudadanía de representante legal.
e. Certificado de antecedentes fiscales de la Persona Jurídica y Representante Legal expedido por la Contraloría General de la República no mayor a treinta (30) días anteriores a la fecha de selección.
f. Certificado de antecedentes judiciales del Representante Legal no mayor a treinta (30) días anteriores a la fecha de cierre del proceso de selección.



Inés Cavelier
Coordinadora (E) proyecto
De Raíces a Mareas: Ecosistemas Resilientes
Fondo Patrimonio Natural