

Proceso de selección de ofertas	
Temática	Fecha:
Componentes sistemas productivos y Seguridad Alimentaria del proyecto "Caminemos Territorios Sostenibles"	24 de junio de 2020
Responsables	Coordinador General CTS y equipo evaluador.
Formato	Prestación de servicios – Consultoría.
Medios de difusión	Página web de ONF Andina, Twitter, Página web de ACH, Redes Caminemos Territorios Sostenibles, EUTF Y Gobernación del Guaviare.

1. Presentación del contratante



ONFI en América latina

ONF Andina Sucursal de ONF International fue creada en el año 2001 actuando como una consultoría y operadora que tiene el objetivo de extender los conocimientos y experiencias del Office National des Forêts (ONF) y de ONF International en territorio colombiano, demás Países Andinos, Centro América y el Caribe (ONF Brasil cubre especialmente este país). Desde entonces, con el respaldo del grupo ONF, se han desarrollado estudios y proyectos en las temáticas de Bosques, Territorios y Clima.

2. Presentación del proyecto

La Unión Europea, representada por la Comisión Europea acordó una subvención al consorcio constituido por ONF International SAS, ONF Andina Sucursal en Colombia de ONF International, Acción Contra el Hambre (ACH), Productos Naturales de la Sabana S.A. (Alquería), Fundación Éxito y la Gobernación del Guaviare para implementar el proyecto: "Caminemos territorios sostenibles".

El proyecto se desarrollará en una región de Colombia donde confluyen diversos factores limitantes para el desarrollo: efectos del conflicto armado (desestructuración social, minas antipersonales, tensiones sociales), ausencia del Estado y fragilidad ambiental (la mayor parte del departamento es reserva forestal o área protegida). Designada como prioritaria por el Gobierno de Colombia al Fondo Fiduciario, esta región hace parte de las áreas claves de los Acuerdos de Paz. La intervención se concentra en especial en 42 veredas de San José del Guaviare, El Retorno y Calamar (ver mapa abajo). Los objetivos de la acción son:

Objetivo General: Contribuir al mejoramiento de las condiciones de vida de la población rural del departamento del Guaviare en el marco de la implementación del Programa de Desarrollo con Enfoque Territorial (PDET) Macarena-Guaviare.

Objetivo Específico: Mejorar el manejo sostenible de los recursos naturales y del territorio, por parte de las familias y de las organizaciones de productores.

Las actividades para lograr estos objetivos se organizan en función de 5 resultados:

Resultado 1: Planeación predial y territorial. Los actores locales (gobiernos y organizaciones de



Datos Oficina San Jose del Guaviare - Guaviare

Transversal 20C # 11-15/25 Piso 2. Barrio Dorado

☎ 313 555 55 22

✉ asistenteguaviare@onfandina.com

sociedad civil) cuentan con una plataforma de planeación y seguimiento regional adaptada al contexto del Guaviare y 400 familias participan en procesos de planeación predial.

Resultado 2: Mejoramiento de la seguridad alimentaria y nutricional. Mejoradas las condiciones alimentarias, nutricionales, de acceso al agua segura y de atención básica en nutrición para 400 familias.

Resultado 3: Sistemas productivos sostenibles. Puesta en marcha de alternativas productivas en 600 predios o espacios comunitarios, en las que se conjugue conservación, restauración e incremento de productividad en espacios ya deforestados para la estabilización de la frontera agrícola, con participación relevante de jóvenes y mujeres rurales.

Resultado 4: Comunicación y educación para el desarrollo territorial. Se favorece la reflexión y la participación de los actores locales (en particular establecimientos educativos, jóvenes y padres de familia) con respecto a los desafíos locales para el desarrollo sostenible, las relaciones campo ciudad.

Resultado 5: Acceso a agua segura para consumo familiar y para la gestión de los sistemas productivos. Mejorar las condiciones de acceso a agua para consumo familiar y/o comunitario, ya que el agua es un determinante muy importante en la nutrición y salud de las familias, así como también favorecer el acceso a agua para el fortalecimiento de los sistemas productivos familiares y/ comunitarios que se han visto afectados en la producción debido a los fenómenos de variabilidad climática que afectan al país y tienen un alto impacto en el departamento.

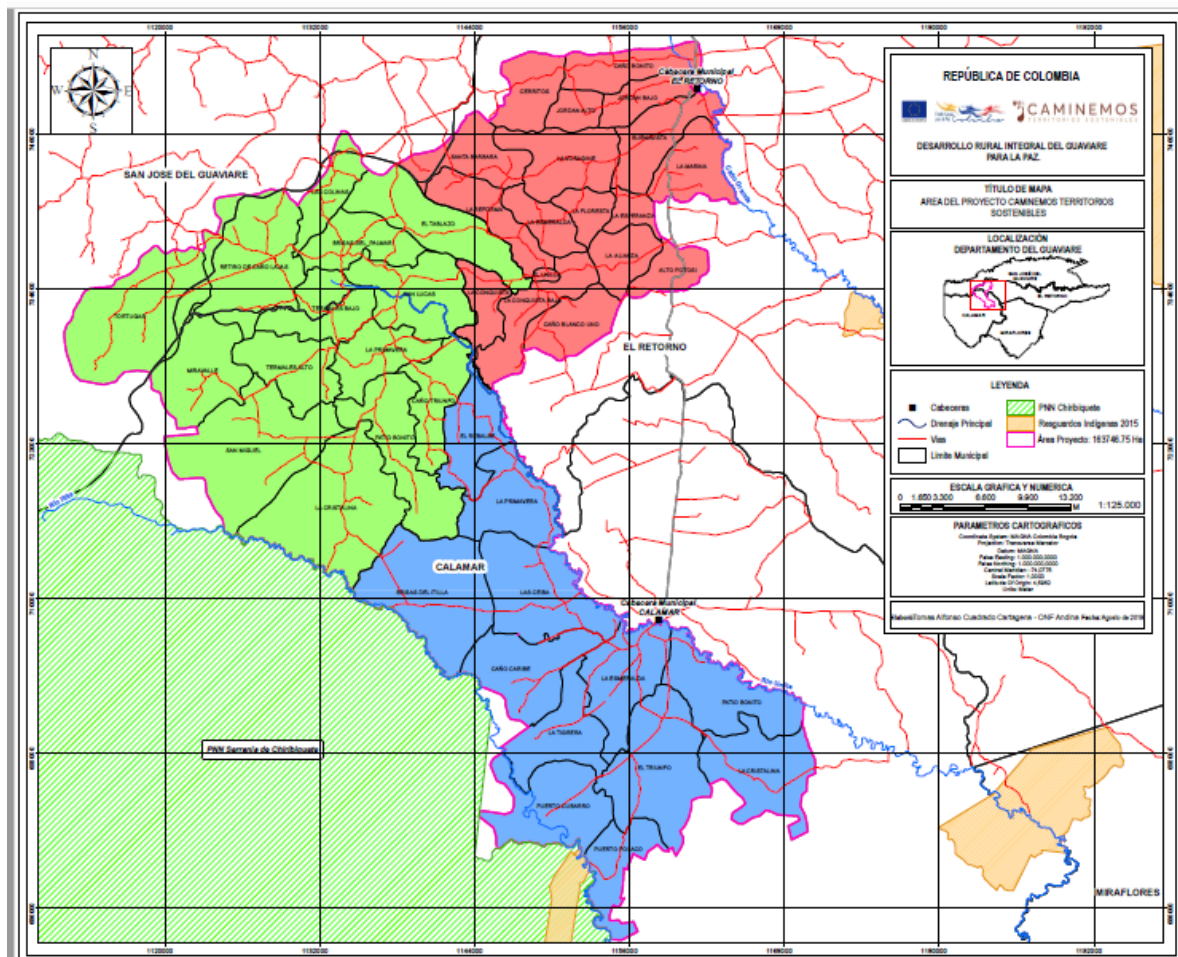


Ilustración 1 Localización de las áreas de intervención del proyecto

3. Alcance de la consultoría

En el marco de los Resultados 2 y 3: Seguridad Alimentaria y Sistemas productivos del proyecto, se han venido invirtiendo recursos para el fortalecimiento de la seguridad alimentaria a través del incentivo de la producción de alimentos a nivel familiar con cultivos de hortalizas y otros, y actividades en avicultura y piscicultura a pequeña escala. En sistemas productivos se pretende fortalecer cadenas de valor que tienen que ver principalmente con Ganadería de carne y leche, caucho, cacao, avicultura, piscicultura, apicultura, ovinocultura y cultivos de caña y chontaduro.

Los datos apuntan a que en el Departamento del Guaviare, la mayor parte de las frutas, legumbres y verduras consumidas provienen de otras regiones del país, por lo que el proyecto, quiere hacer una apuesta local para sustituir parte de estas importaciones de alimentos de alto valor nutricional, promoviendo la producción local para el autoconsumo y buscando opciones de comercialización para los excedentes de producción generados por las familias que desarrollan estas actividades, así como el fortalecimiento de las cadenas de valor de huevos y peces.

En este sentido, se busca estructurar la estrategia de comercialización de los productos de las actividades agropecuarias (**excedentes de huertas caseras y de los sistemas productivos de avicultura y piscicultura**) de la población participante del proyecto Caminemos Territorios Sostenibles, priorizando el fortalecimiento de los circuitos cortos de comercialización en los municipios de San José del Guaviare, El retorno y Calamar, así como los potenciales acuerdos comerciales entre los productores y el comercio local.

OBJETIVO GENERAL DEL CONTRATO:

Estructuración y puesta en marcha de la estrategia de comercialización de los productos agropecuarios frescos, procesados y transformados de los beneficiarios del proyecto “Caminemos Territorios Sostenibles” en el departamento del Guaviare, incluyendo los circuitos de proximidad que se identifiquen.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Realizar un Diagnóstico de viabilidad técnica, social, económica y de mercado de las diferentes modalidades potenciales de comercialización considerando los usos y costumbres de la población objetivo.
- Diseñar y pilotear una estrategia de comercialización para los excedentes de producción de agricultura familiar y otra para proyectos productivos de las familias participantes del proyecto en los municipios de San José del Guaviare, El retorno y Calamar.
- Diseñar e implementar una estrategia de articulación para el establecimiento de alianzas institucionales y comerciales que fortalezcan circuitos cortos de comercialización y cadenas de valor (huevos y peces) en el Departamento.



4. Perfil Oferta de servicios

Consultores y/o empresa consultora especializada en estudios de mercado, circuitos cortos de comercialización, mercados campesinos, análisis de oferta y demanda, cadenas de valor de productos agropecuarios, uso de TIC's (Tecnologías de la Información y la Comunicación) para la comercialización de estos.

5. Productos entregables

I. Entregables

Entregable 1: Documento de Estrategia de comercialización con viabilidad técnica, social, económica y de mercado tanto para los excedentes de producción de la agricultura familiar y cadenas valor priorizadas para mínimo dos productos de sistemas productivos (avicultura y piscicultura). Incluyendo el presupuesto necesario para el desarrollo de la acción.

Se entenderá por este entregable aquella estrategia que cumpla con los análisis en los aspectos mencionados (técnica, social, económica y de mercado) en los dos niveles de comercialización: circuitos cortos de comercialización y alianzas comerciales para huevos y peces.

Entregable 2: Alianzas interinstitucionales conformadas mínimo (6). Entre:

- Instituciones Gubernamentales y comunidades beneficiadas del R1 y R2 del proyecto Caminemos territorios sostenibles.
- Aliados comerciales y productores, asociaciones o grupos beneficiados de las acciones del componente de Sistemas productivos.
- Otras que surjan entre la ejecución del contrato

Se entenderá por alianza la formalización de los acuerdos de cooperación entre las partes para asumir compromisos, responsabilidades y aportes, formalizado mediante actas y/o convenios de voluntades u otros mecanismos.

Entregable 3: Memorias documentadas de 1 piloto de la implementación de la estrategia de comercialización para los excedentes de producción de la agricultura familiar y de dos (2) cadenas de valor de sistemas productivos con mínimo 100 familias vinculadas. Este piloto deberá vincular a familias de los tres municipios donde el proyecto desarrolla acciones.

Se entenderá por este entregable a la Guía de lecciones aprendidas, recomendaciones e información obtenida de la práctica de la estrategia de comercialización con la población beneficiaria del proyecto Caminemos Territorios Sostenibles.



6. Metodología propuesta

Entregable 1: Estudio de Estrategia de comercialización con viabilidad técnica, social, económica y de mercado tanto para los excedentes de producción de la agricultura familiar y cadenas valor priorizadas.

1. Revisión de la información secundaria y de apoyo del proyecto, así como de otros estudios realizados en la región sobre ejercicios similares y cadenas de valor priorizadas (huevos y peces).
2. Realización del diagnóstico de viabilidad técnica, social, económica y de mercado de las diferentes modalidades potenciales de comercialización considerando los usos y costumbres de la población objetivo. Incluyendo la revisión y el análisis de las bases de datos, informes, estudios y documentación de referencia ya generada en el proyecto.
3. Revisión y análisis al menos 3 estrategias de comercialización sugeridas de acuerdo con el contexto, a los usos y costumbres de la población, para cada uno de los dos sistemas productivos (excedentes y proyectos productivos).
4. Geo referenciación de los puntos de comercialización donde corresponda.
5. El análisis se debe realizar desde los siguientes aspectos:
 - a. **Técnica:** volúmenes actuales de producción, frecuencia, calidad, calendario estacional, potencial productivo en calidad y volumen, vocación productiva, transporte y logística de comercialización.
 - b. **Social:** capacidades existentes y/o potencial de desarrollo de estas en torno a la comercialización, aceptación social de las estrategias sugeridas y sistemas organizativos de las comunidades. Incluyendo estrategias de sostenibilidad de la acción. Descripción con enfoque de inclusión de género y generacional.
 - c. **Económica:** análisis de tendencias en precios (productos importados vs productos locales), costos asociados a la comercialización e ingresos.
 - d. **Mercado:** oferta regional en volumen incluyendo la distinción de productos importados vs productos locales, demanda canales de comercialización en volumen, nivel de exigencia de estandarización de calidad y volumen según los canales de distribución, estrategias de marketing (posibilidad de incorporar nuevas tecnologías de comunicación en el proceso comercial).
6. Presentación para validación de la estrategia más adecuada a poner en marcha en el marco de un piloto ante el comité técnico del proyecto e instituciones vinculadas a la estrategia de comercialización.

Entregable 2: Alianzas interinstitucionales conformadas

A continuación, se presentan la metodología y recomendaciones para este entregable:

1. Al menos (10) Jornadas de socialización y concertación con mínimo 100 familias del componente de seguridad alimentaria y Sistemas productivos del proyecto que generen excedentes de producción y desarrollen proyectos productivos agropecuarios.
2. Al menos (10) Jornadas de construcción de la estrategia con mínimo 100 familias del componente de seguridad alimentaria y Sistemas productivos del proyecto que generen excedentes de producción y desarrollen proyectos productivos agropecuarios.
3. Identificación de liderazgos positivos y/o representantes comunitarios de la zona de intervención del proyecto que promuevan la participación, concertación, empoderamiento y sostenibilidad de la estrategia de comercialización.
4. Articulación con Alcaldías Municipales de San José del Guaviare, El Retorno y Calamar (Planes de desarrollo municipales), Secretaría de agricultura Departamental, Instituto de Fomento Económico del Guaviare, SENA y mínimo 2 organizaciones alineadas en la promoción de los mercados campesinos, circuitos cortos de comercialización y/o acciones en seguridad alimentaria y Sistemas productivos.
5. Formalización de acuerdos de voluntades en torno a la implementación, empoderamiento y sostenibilidad de la iniciativa con las instituciones y organizaciones de la zona de intervención del proyecto.
6. Presentación de la estrategia seleccionada y de las alianzas ante el comité evaluador del proyecto e instituciones vinculadas a la estrategia de comercialización.

Entregable 3: Memorias documentadas de 1 piloto de la implementación de la estrategia de comercialización para los excedentes de producción de la agricultura familiar y de 2 cadenas de valor.

1. Preparación logística, técnica y económica para la puesta en marcha para el pilotaje de la estrategia de comercialización de los excedentes de producción de la agricultura familiar y de 2 cadenas de valor. La estrategia para pilotaje será definida a través del comité técnico del proyecto. **Los costos de la puesta en marcha del pilotaje serán asumidos por el proyecto y no por la consultoría.**
2. Pilotaje de la estrategia de comercialización para los excedentes de producción de la agricultura familiar y de 2 cadenas de valor. Durante este piloto se deberán recoger todos los datos, información y evidencias que permitan documentar y evaluar la efectividad de la estrategia.



7. Requisitos indispensables para considerar en la propuesta

El oferente podrá ser persona natural y/o jurídica con:

- Mínimo 10 años de experiencia general. Al menos 5 años de experiencia en desarrollo de estrategias de comercialización para pequeños productores agropecuarios
- Se valora experiencia comprobable en consultorías similares en el diseño de estrategias de mercadeo, circuitos cortos de comercialización y producción. Con conocimientos de mercados, información de precios y de las tendencias actuales de mercados agropecuarios
- Experiencia de trabajo relacionada con el sector primario en zonas rurales (Mínimo 2 años). Se valorarán las experiencias en la región amazónica.
- Disponibilidad de medio de comunicación y de transporte
- Experiencia en alianzas público/privadas

8. Implementación, seguimiento y duración

El supervisor de este estudio será el Coordinador General del proyecto Caminemos Territorios Sostenibles. La coordinadora de Seguridad alimentaria y Nutrición y el Coordinador Productivo, serán los referentes para este trabajo, todas las comunicaciones, avances y dificultades que encuentre el consultor deberán ser reportadas directamente a los referentes del estudio con una validación del supervisor.

La consultoría está planificada para ejecutarse en 5 meses. Para la buena realización del estudio, se requiere a lo menos 30 días de terreno en la zona de intervención del proyecto por parte de los expertos contratados.

9. Presupuesto estimado

Se debe tener en cuenta que los costos máximos totales para el desarrollo de la consultoría son de MCTE (\$ 60'000.000) COP

10. Movilidad y Disponibilidad

Indispensable tener disponibilidad para movilizarse en las áreas de influencia del proyecto. Toda la logística (organización y financiera), será a cargo del consultor/a seleccionado. Deberá coordinar con un miembro del equipo local, para planificar las acciones que tienen que ver con los referentes institucionales, comunitarios y comerciantes. Igualmente será responsable de todos los gastos de viajes nacionales y locales (transporte aéreo o terrestre, hospedaje en el Departamento del Guaviare, así como del transporte local en las veredas del proyecto).

11. Oferta económica



Datos Oficina San Jose del Guaviare - Guaviare
Transversal 20C # 11-15/25 Piso 2. Barrio Dorado

☎ 313 555 55 22

✉ asistenteguaviare@onfandina.com

Se solicita al oferente detallar la oferta económica en el formato anexo.

12. Forma de pago

El pago será hecho por transferencia bancaria sobre entrega de facturas formales y/o cuentas de cobro.

- El primer pago será del 20% del valor total del presupuesto, una vez se firma el contrato y a la recepción del plan de trabajo.
- El segundo pago a la validación final del entregable 1, con los documentos administrativos requeridos, será de 30% del valor total del presupuesto.
- Un tercer Pago del 20% a la validación del segundo entregable, con los documentos administrativos requeridos.
- Un cuarto y pago final por valor del 30%, a la recepción y validación del tercer entregable, un resumen ejecutivo y todos los soportes de las reuniones realizadas.

El proyecto está exento de IVA, por lo tanto, las facturas tendrán que ser presentadas sin IVA.

13. Documentos Anexos

Las ofertas deben contener tres archivos con los siguientes documentos:

1. Archivo en PDF indicando en su título “oferta técnica” y la referencia de la convocatoria, con la descripción detallada de la metodología a implementar para la realización de la estrategia, el cual deberá contener:
 - Elementos de contexto del proyecto y de la región
 - Oferta técnica con metodología detallada para el diseño de la estrategia como en términos de actividades y tipos de datos a recolectar en términos logísticos y de organización de misiones de campo
 - Lista completa de las actividades a desarrollar con un cronograma preciso de ellas
 - Hoja de vida de por lo menos dos profesionales en caso de ser una persona jurídica (no más de 10 páginas) que van a realizar la estrategia de comercialización
 - Las referencias de estudios y proyectos de la empresa y/o consultor
2. Oferta financiera completa y detallada de los costos de personal, gastos logísticos y operacionales (transportes nacionales, locales, alojamientos, alimentación, materiales, equipos, comunicaciones y soportes).
3. Documentos Administrativos: RUT, Cámara de comercio (si aplica), antecedentes disciplinarios y penales de la persona jurídica y/o natural.

14. Evaluación de las ofertas



Datos Oficina San Jose del Guaviare - Guaviare
Transversal 20C # 11-15/25 Piso 2. Barrio Dorado

☎ 313 555 55 22

✉ asistenteguaviare@onfandina.com

Las condiciones habilitantes para participar en la oferta son:

1. Propuesta completa en términos de documentos y archivos
2. Las actividades propuestas en la metodología de trabajo corresponden a lo descrito en los presentes términos de referencia:

Criterio de evaluación	Puntaje /100
Comprensión del contexto del alcance de la estrategia de comercialización	10
Propuesta técnica con metodología detallada para el desarrollo de la estrategia	30
Propuesta económica	20
Perfiles de los profesionales	20
Experiencia previa en el desarrollo de acciones similares	20

Calificación de propuesta financiera.

La propuesta más económica obtendrá 100 puntos (Sf)

Siendo:

(Fm) la propuesta financiera más baja.

(F) la propuesta financiera considerada

(Sf) es la puntuación financiera

$$Sf = (Fm/F) * 100$$

Ejemplo de calificación de propuesta técnica y financiera.

A continuación, las propuestas se clasificarán según sus puntuaciones técnicas (St) y financieras (Sf) combinadas después de la introducción de ponderaciones (donde T = 0,8 es la ponderación asignada a la Propuesta Técnica y P = 0,2 es la ponderación asignada a la Propuesta Financiera), según la fórmula:
 $S = St * T + Sf * P$

15. Recepción de ofertas

Envío de ofertas hasta el día 16/07/2020 15:00 h (hora en Colombia). Al correo electrónico driguaviare@onfandina.com con asunto **“Oferta Estrategia de comercialización Guaviare» Nombre del Oferente «**

Se pueden enviar preguntas de parte de los candidatos Al correo electrónico driguaviare@onfandina.com hasta el día 09/07/2020 13:00 h.

Fecha de publicación: 24/06/2020



Datos Oficina San Jose del Guaviare - Guaviare
Transversal 20C # 11-15/25 Piso 2. Barrio Dorado

☎ 313 555 55 22

✉ asistenteguaviare@onfandina.com

Anexo I

NOTIFICACIÓN DE PRESENTACIÓN DE OFERTA

Sírvase diligenciar la siguiente nota y devolverla a:

ONF Andina Sucursal ONFI

Dirección: Transversal 20c No. 11-15 Piso Barrio El Dorado – San José del Guaviare

Para entregar a: Luis Alejandro Paez Olaya

Correo electrónico: lpaez@onfandina.com

Proceso de selección de oferta **No xxxxxxxxxx** **Consultores y/o empresa consultora especializados en estudios de mercado, circuitos cortos de comercialización, mercados campesinos, análisis de oferta y demanda en productos agropecuarios, uso de TIC's (Tecnologías de la Información y la Comunicación) para la comercialización de estos.**

De:

Nombre del oferente:

Profesión:

CC:

Dirección:

No hemos presentado una oferta en respuesta a su invitación porque:

_____ Los requisitos no se ajustan a nuestras actividades habituales

_____ No hubo tiempo suficiente para preparar una oferta

_____ Insuficiencia actual de recursos para emprender el trabajo

_____ Otros (sírvase indicar brevemente los motivos)

—

—

—

—

Firma y fecha



Anexo II

CARTA DE ACEPTACIÓN

Nombre y Apellidos del oferente:

, nacionalidad _____ y documento de identidad No. _____, actuando en nombre propio y en uso pleno de mis facultades.

Declaro:

1. Que conoce los requisitos generales de la invitación al proceso de selección de ofertas cerrado.
2. Acepta presentar una oferta económica.
3. Certifica la inexistencia de conflicto de intereses alguno por parte del personal, que vaya a estar involucrado en la realización de las actividades objeto del presente proceso, comprometiéndose a comunicar inmediatamente a la ONF Andina cualquier circunstancia de la que tenga conocimiento y que afecte a dicho personal.
4. Es responsable de la veracidad de los documentos e información que presenta para efectos del presente proceso de selección.
6. Se compromete a suscribir con la ONF Andina un contrato para la realización de actividades y/o prestación de los servicios indicados en caso de ser adjudicatario de este proceso de selección.
7. Declaro por la presente que presentaré la oferta económica de la carta de invitación indicando los costos propuestos por los servicios solicitados.

Validez de la Oferta:

Esta oferta será válida durante un periodo de 60 días a partir de la fecha límite para la presentación de ofertas indicada en el documento del proceso de selección.

Nombre del Oferente:

.....

Dirección:

.....

Teléfono:

E-mail:

Firma:

Fecha:



Datos Oficina San Jose del Guaviare - Guaviare
Transversal 20C # 11-15/25 Piso 2. Barrio Dorado

☎ 313 555 55 22

✉ asistenteguaviare@onfandina.com

Anexo III

Formulario de la oferta económica

Proceso de selección de ofertas XXXXX

Nombre del oferente: _____

Descripción del Gasto	Cantidad/ unidades	Tiempo	Valor unitario en COP antes de IVA	Valor total en COP antes de IVA
			Total	

Firma:

Fecha:

Nombre del Oferente:
.....

Elaboró: ONF Andina

Contacto: asistenteguaviare@onfandina.com



Datos Oficina San Jose del Guaviare - Guaviare
Transversal 20C # 11-15/25 Piso 2. Barrio Dorado

☎ 313 555 55 22

asistenteguaviare@onfandina.com