

	FORMATO TÉRMINOS DE REFERENCIA	GA-004-F
		Versión: 02
		Fecha: 21 Noviembre de 2023

TÉRMINOS DE REFERENCIA – PRESTACIÓN DE SERVICIOS AGENTE COMERCIAL CAQUETÁ

1.- INFORMACIÓN GENERAL:

OBJETO A CONTRATAR:	Prestar servicios como agente comercial de ventas con base en Caquetá que actúe como vendedor de los productos de las cuatro plantas de transformación priorizadas del proyecto, ubicadas en los municipios de La Montañita, El Paujil y El Doncello (Caquetá).
NOMBRE DEL PROYECTO	“Resiliencia Climática, Conservación y Transición Energética en la Puerta de Oro de la Amazonía” – CAQUETÁ ECO, financiado por CAMOES- Instituto de Cooperación y de la Lengua Portuguesa- Ministerio de Negocios Extranjeros e implementado por el IMVF y la Red ADELCO.
PLAZO DE EJECUCIÓN:	Hasta CUATRO (04) MESES, no obstante, no podrá superar el 30 de noviembre de 2025.
PRESUPUESTO DISPONIBLE	VEINTIUN MILLONES DE PESOS M/CTE (\$21.000.000) en donde \$15.000.000 corresponden a servicio de honorarios por su conocimiento y 6.000.000 para cubrir los gastos de transporte y otros costos operativos asociados a las ventas.
RESULTADO, ACTIVIDAD Y/O RUBRO PRESUPUESTAL:	6.1.10 Profesional Modelos de Negocio
INVITACIÓN DIRIGIDA A:	Persona Natural

1.1.- Calendario indicativo:

ACTIVIDAD	FECHA
Fecha de publicación	Lunes, siete (7) de julio de 2025.
Fecha límite para la recepción de las candidaturas	Domingo, veinte (20) de julio de 2025.
Evaluación de las candidaturas	Desde el lunes, veintiuno (21) de julio de 2025 en adelante.

	FORMATO TÉRMINOS DE REFERENCIA	GA-004-F
		Versión: 02
		Fecha: 21 Noviembre de 2023

2.- Descripción de la necesidad

En el marco del Proyecto CAQUETÁ ECO financiado por CAMOES – Instituto de Cooperación y de la Lengua Portuguesa – Ministerio de Negocios Extranjeros e implementado por el Instituto Marqués de Valle Flor - IMVF y la Red ADELCO acordado mediante Memorando de Entendimiento y con el fin de dar cumplimiento a los siguientes indicadores: **R2.** Las cadenas de valor de los productos agroforestales con modelos de negocio más sostenibles incorporan modelos de producción sensibles al medio ambiente. **A4.** Puesta en marcha de una estrategia comercial de valorización y promoción de los productos locales desde una perspectiva de Comercio Verde.

Ante la necesidad de la Red ADELCO de realizar la contratación requerida, resulta imprescindible adelantar la correspondiente selección tendiente a garantizar un adecuado proceso y así cumplir con los objetivos para la buena marcha y efectivo cumplimiento de las metas del proyecto. Por consiguiente, tal y como lo establece el Manual de Procedimiento para Gestión de Adquisiciones de la Red ADELCO, al tratarse de una contratación por un monto entre 3 a 15 SMMLV, se realizará el proceso según lo establecido para el rango 1.

3. Especificación del servicio a contratar

Prestar servicios como agente comercial de ventas con base en Caquetá que actúe como vendedor de los productos de las cuatro plantas de transformación priorizadas del proyecto, ubicadas en los municipios de La Montañita, El Paujil y El Doncello (Caquetá). Este perfil deberá fortalecer la estrategia de comercialización sostenible desarrollada por las organizaciones de base, con el objetivo de posicionar sus productos agroforestales transformados en nichos de mercado que valoren los atributos intangibles del territorio, como el origen amazónico, el modelo energético limpio utilizado en la transformación, la asociatividad comunitaria y las prácticas agroecológicas. Entre sus responsabilidades se incluyen la identificación y contacto con compradores sensibles a estos diferenciales, la gestión de la logística de envío de muestras comerciales y el establecimiento de relaciones comerciales que reconozcan económicamente la calidad de los productos con su valor territorial y la materialización de ventas. Esta labor contribuirá al fortalecimiento organizativo, comercial y empresarial de las organizaciones productoras, apoyando la consolidación de canales sostenibles de comercialización en el departamento de Caquetá y los mercados urbanos, como centro estratégico de consumo consciente.

3.1 Metodología

El/la agente/vendedor comercial deberá, de acuerdo con su experiencia presentar un plan de trabajo con las herramientas y métodos adecuados para planificar y alcanzar los objetivos de la **PRESTACIÓN DE SERVICIOS.**

Debe tener disponibilidad para asistir a ferias, ruedas de negocios, reuniones con clientes y participación en espacios de promoción que podrían también en algunos casos desarrollarse bajo modalidad remota (llamadas, WhatsApp, videollamadas) con productores en Caquetá y equipo técnico del proyecto.

	FORMATO TÉRMINOS DE REFERENCIA	GA-004-F
		Versión: 02
		Fecha: 21 Noviembre de 2023

3.2 Actividades con sus respectivos Productos / Entregables

Durante la ejecución del contrato, se deben entregar los siguientes productos:

Actividades:

Realizar visitas comerciales presenciales a clientes potenciales en Florencia, La Montañita, El Paujil, El Doncello y otros municipios del Caquetá.

Gestionar mínimo 40 contactos comerciales efectivos (tiendas, hoteles, distribuidores, supermercados).

Promocionar productos transformados (chocolate, aceites esenciales y pulpas).

P1. Informe con los datos de cada persona o negocio visitado (nombre, tipo de negocio, número o correo, interés en comprar) dando cuenta de la gestión realizada, acciones relevantes, logros y desafíos.

- P1.1 Fotos y evidencia de las visitas, entrega de muestras o reuniones.
- P1.2 Listado organizado en computador con los datos de cada contacto y observaciones.

Actividades:

Realizar al menos 40 ventas. Coordinar y garantizar la logística con los productores del Caquetá o aliados para que los productos lleguen a tiempo y en buen estado a los lugares de destino necesarios.

P2. Informe que dé cuenta del registro de las ventas con documentos que lo comprueben (factura, recibo, guía de transporte o confirmación del cliente). Cada venta debe ser de por lo menos \$200.000, sumando mínimo \$8.000.000

- P2.1 Informe corto con lo que opinan los compradores sobre los productos, ejemplo, sobre calidad, costo, tiempos de gestión y entrega, características de negociación para compra - venta frecuente, recomendaciones de ajuste al producto, entre otros.

Actividades:

Identificar y participar en mínimo 2 eventos Regionales donde participen potenciales compradores de los productos de las plantas y/o potenciales espacios para la realización de negocios (ferias, vitrinas comerciales, ruedas de negocios, etc.).

P3. Fotos y materiales usados en los eventos, como volantes, carteles o catálogos.

- P3.1 Registro de mínimo 4 ventas logradas en estos eventos, 1 para cada organización.
- P3.2 Lista organizada con los datos de contacto (al menos 20) de las personas/ negocios interesados en comprar, con sus respectivas notas que documente su manifestación de interés.

Actividades:

Idear y poner en marcha un canal digital de venta por organización (WhatsApp Business, Instagram Shop, Marketplace, etc.).

	FORMATO TÉRMINOS DE REFERENCIA	GA-004-F
		Versión: 02
		Fecha: 21 Noviembre de 2023

P4. Informe que dé cuenta de los canales digitales activos y enlaces configurados y que contenga lo siguiente:

- P4.1 Al menos una venta con su respectivo registro, realizada por canal y por organización
- P4.2 Guía básica de uso del canal por organización.

Actividades:

Diseñar un plan de capacitación en temas de ventas-comerciales para auxiliar comercial de cada organización.

P5. Informe que dé cuenta sobre el plan de capacitación construido e implementado con las cuatro (4) personas capacitadas, una por organización, y que contenga lo siguiente

- P5.1 Carpeta comercial entregada por organización.
- P5.2 Informe final con recomendaciones por organización.

3.3 Valor y forma de pago

El monto asignado para esta contratación es **VEINTIUN MILLONES DE PESOS M/CTE (\$21.000.000)**, incluidos todos los costos necesarios para el cumplimiento del objeto contractual. En donde \$15.000.000 corresponden a servicio de honorarios por su conocimiento y 6.000.000 para cubrir los gastos de transporte y otros costos operativos asociados a las ventas.

La Red ADELCO pagará al contratista el valor de este contrato de acuerdo con la tabla adjunta, contra entrega de los productos y/o entregables, previa aprobación por parte de la supervisión del contrato; acompañado de los documentos solicitados en el check list del área de gestión financiera así:

PAGO	PRODUCTOS	VR TOTAL	HONORARIOS	GASTOS DE TRANSPORTE
Pago 1	Entrega productos P1, P1.1 y P1.2	\$3.900.000	\$3.000.000	\$900.000
Pago 2	Entrega productos P2 y P2.1	\$6.500.000	\$4.000.000	\$2.500.000
Pago 3	Entrega productos P3, P3.1 y P3.2	\$3.900.000	\$3.000.000	\$900.000
Pago 4	Entrega productos P4, P4.1 y P4.2	\$3.500.000	\$3.000.000	\$500.000
Pago 5	Entrega productos P5, P5.1 y P5.2	\$3.200.000	\$3.000.000	\$200.000

Este valor se fija sin IVA e Impuesto al consumo, teniendo en cuenta que es financiado con recursos de Cooperación Internacional y cuenta con **CERTIFICADO DE UTILIDAD COMÚN** expedido por la Agencia Presidencial de Cooperación Internacional de Colombia, APC-Colombia.

	FORMATO TÉRMINOS DE REFERENCIA	GA-004-F
		Versión: 02
		Fecha: 21 Noviembre de 2023

4. Perfil requerido

4.1 Requisitos mínimos habilitantes

- Hoja de Vida

Para la evaluación de las hojas de vida, estas deben ser enviadas con todos los soportes de formación y experiencia, para lo cual se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

4.1.1 Formación académica requerida

Nivel de Formación Requerido	Carreras/programas de estudio	Graduado
Bachiller	Bachiller académico	Si

4.1.2 Experiencia específica

Experiencia demostrada de manera lineal mediante certificados y/o actas de liquidación y/o actas de terminación.

Tipo de Experiencia	Requerido	Requisito mínimo
Experiencia General	SI	<ul style="list-style-type: none"> •Tres (3) años de experiencia en ventas directas o comerciales de productos como alimentos procesados, chocolatinas, pulpas, aceites, cafés, mieles, entre otros. •Experiencia en contacto con compradores en canales diferenciados: tiendas saludables, supermercados especializados, ferias, restaurantes sostenibles o tiendas gourmet.

Adicional, se espera que el proponente cuente con las siguientes habilidades y competencias clave:

- Excelente comunicación verbal y actitud persuasiva.
- Carisma y empatía para construir relaciones comerciales duraderas.
- Capacidad de negociación y cierre de ventas.
- Organización y autonomía para cumplir metas comerciales y de contacto.
- Capacidad para trabajar bajo objetivos y con enfoque en resultados.
- Sensibilidad hacia temas sociales, ambientales y comunitarios.
- Manejo básico de herramientas digitales para reportes, seguimiento de contactos y comunicación virtual.

	FORMATO TÉRMINOS DE REFERENCIA	GA-004-F
		Versión: 02
		Fecha: 21 Noviembre de 2023

4.1.3 Lugar de residencia

Preferiblemente que los candidatos sean de Caquetá.

5. Postulación

El/a proponente deberá presentar una propuesta que contenga:

1. Hoja de vida del/a proponente con soportes de formación y experiencia.
2. Relación de su experiencia en una tabla en Excel, los campos son: contratante, objeto del contrato, fecha de inicio fecha final y resultados alcanzados.
3. Fotocopia de la cédula de ciudadanía.
4. Registro Único Tributario RUT con fecha de generación al año 2025.

6. Criterios de evaluación

Criterio	Asignación del puntaje	Máximo Puntaje
Formación	Se asignarán 2 puntos por otros cursos y/o diplomados y/o otros relacionados con el objeto del contrato. Hasta un máximo de 10 puntos.	10
Experiencia general	Se asignarán 5 puntos por cada año adicional a los 3 años solicitados, a partir del cuarto año cumplido hasta un máximo de 20 puntos. Este criterio se evalúa teniendo como referencia documento Excel donde se relaciona la experiencia según lo solicitado.	20
Experiencia específica	Se asignará 5 puntos por el cumplimiento de cada uno de los siguientes criterios así: <ul style="list-style-type: none"> •experiencia previa con organizaciones campesinas o productos de comercio justo, orgánicos o con valor territorial. •Conocimiento del mercado de consumo consciente en Caquetá: compradores que valoran la sostenibilidad, el origen y la historia detrás de los productos. •Conocimientos básicos de logística de distribución y manejo de pedidos y muestras. •Capacidad para presentar un producto destacando atributos como sostenibilidad, producción limpia, procedencia amazónica o asociatividad. 	20
Entrevista	La entrevista tendrá una valoración de 30 puntos. Se llevará a cabo de manera virtual y tratará los siguientes aspectos: <ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos sólidos sobre los temas objeto del contrato • Habilidades y competencias claves. 	30

	FORMATO TÉRMINOS DE REFERENCIA	GA-004-F
		Versión: 02
		Fecha: 21 Noviembre de 2023

NOTA 1: Pasan a la fase de entrevista los primeros 4 postulados que tengan el mayor puntaje.

NOTA 2: Se podrá adjudicar solo sí se cuenta con puntaje superior a 70 puntos entre los 4 criterios.

Criterios de desempate:

Se entenderá que hay empate cuando existan dos o más proponentes cuyos puntajes sean iguales, el comité evaluador es quien tomará la decisión de escoger la propuesta, teniendo en cuenta algunos criterios descritos a continuación.

- Mayor puntaje en la entrevista.
- Mayor puntaje de la experiencia.

7. Presentación de la postulación

El/a proponente deberá allegar todos los documentos indicados en el numeral 5 al correo adquisiciones.red@redadelco.org indicando en el asunto: **AGENTE COMERCIAL CAQUETÁ**.

Nota 3: la Red ADELCO dará por desestimadas las postulaciones que se alleguen a direcciones de correos electrónicos diferentes a las relacionadas en el presente documento y que sean remitidas fuera del plazo correspondiente o que no especifiquen el asunto en el correo.

7.1 Rechazo de Propuestas

Habrà lugar a eliminación o rechazo de las propuestas y hojas de vida en los siguientes casos:

- a. Cuando la hoja de vida se presente sin los soportes solicitados.
- b. Cuando el proponente se encuentre inhabilitado o sancionado por parte de alguno de los entes de control (procuraduría, contraloría, u otro).
- c. Cuando durante el proceso de validación, se identifique que alguno de los documentos allegados ha sido falsificado en parte o en su totalidad.
- d. Cuando la hoja de vida se presente en forma parcial o extemporánea, o se remita a un correo electrónico distinto al indicado en este documento.
- e. Cuando la Red ADELCO verifique inconsistencias en la información o documentación suministrada.
- f. Cuando el perfil profesional (Formación académica y experiencia) no cumpla con los requerimientos establecidos en los presentes términos de referencia.
- g. Cuando el valor de la propuesta supere el 100% del valor oficial del proceso.
- h. Cuando el proponente no presente la propuesta como se indica.
- i. Cuando se genere conflicto de intereses

7.2. Facultad Discrecional de Terminación Anticipada y/o declaración Desierta del Proceso

El proceso podrá ser terminado cuando no se presenten las propuestas o cuando ninguna de estas se ajuste a los requerimientos estipulados en los presentes términos de referencia.

	FORMATO TÉRMINOS DE REFERENCIA	GA-004-F
		Versión: 02
		Fecha: 21 Noviembre de 2023

7.3. Adjudicación

Se recomendará la adjudicación al proponente que haya obtenido el mayor puntaje en el proceso de evaluación. De no ser posible adjudicar, se habilitará al segundo mayor puntaje. Si ninguno de los proponentes anteriores acepta la adjudicación; la Red ADELCO podrá realizar contratación directa.

8. Contratación - Aspectos del Contrato de prestación de Servicios

8.1 Firma y Requisitos

Se notificará la adjudicación de la ORDEN DE ADQUISICIÓN al proponente seleccionado. El proponente favorecido con la adjudicación deberá cumplir con los requerimientos del perfeccionamiento.

Para dar lugar a la firma del contrato, la o el proponente seleccionado deberá garantizar qué:

1. No está incurso en inhabilidades, incompatibilidades o prohibiciones para contratar.
2. No está incurso en procesos disciplinarios, judiciales ni fiscales que le impidan ejecutar el contrato.
3. No se encuentra inmerso en un conflicto de intereses que ponga en peligro la ejecución imparcial y objetiva del contrato. El conflicto de intereses podrá plantearse (intereses económicos, afinidades políticas o nacionales, vínculos familiares o afectivos, o cualesquiera otros vínculos relevantes o intereses comunes).

8.2 Garantías

La o el proponente seleccionado se obligará a constituir a favor de, la RED ADELCO una garantía para amparar el Contrato así:

- Cumplimiento de las obligaciones surgidas del Contrato por un valor equivalente al 20% del valor total del mismo y con una vigencia igual a su plazo de ejecución y cuatro (4) meses más contados a partir de la expedición de la misma.
- Calidad del Bien o Servicio de los perjuicios derivados de la mala calidad del bien o servicio del Contrato por un valor equivalente al 10% del valor total del mismo y con una vigencia igual a su plazo de ejecución y un año más contados a partir de la expedición de la misma.

8.3 Informe y/o Entregable

Deberá presentarse para el pago acordado, los entregables establecidos. El/a supervisor del contrato será el responsable de su aprobación.

8.4 Supervisión y Seguimiento

Durante la ejecución del contrato, la supervisión estará a cargo del Subdirector Técnico de Red ADELCO.

	FORMATO TÉRMINOS DE REFERENCIA	GA-004-F
		Versión: 02
		Fecha: 21 Noviembre de 2023

8.5 Confidencialidad de la Información

El proponente seleccionado guardará absoluta confidencialidad sobre la información que obtenga de la Red ADELCO, en desarrollo del objeto y obligaciones de la contratación. Por ningún motivo, podrá usar información para su propio beneficio o para el beneficio de terceros. La Red ADELCO no autoriza bajo, ninguna circunstancia el uso de información y documentos fruto de la presente contratación en espacios diferentes a los establecidos en el desarrollo contractual.

8.6 Propiedad Intelectual y Derechos de Autor

Todas las creaciones intelectuales entendidas como expresiones en lenguaje, planes, códigos o cualquier otra forma, originadas en razón del contrato será propiedad de Red ADELCO. El proponente entiende y acepta que todo contenido, documento, modelo, diseño, presentación o cualquier otro método que conozca y/o al que tenga acceso en relación o con ocasión de la ejecución del contrato son de propiedad de la Red y están amparados en lo pertinente, por toda la legislación vigente en materia de derechos de autor y propiedad intelectual y en consideración a las Disposiciones Generales y Administrativas del proyecto.

8.7 Solución Directa de Controversias Contractuales

En aras de solucionar en forma ágil y directa las diferencias y discrepancias surgidas en la ejecución del contrato, se hará a través del arreglo directo, en un término no mayor a diez (10) días hábiles, contados a partir de la fecha en que cualquiera de las partes comunique por escrito a la otra parte, la existencia de una diferencia y la explique someramente. Si la controversia no puede ser resuelta en forma directa entre las partes, se deberá acudir obligatoriamente a los mecanismos de solución previstos en la Ley colombiana, tales como la conciliación, amigable composición y transacción.

8.8 Régimen Legal

El contrato se registrará en general por las disposiciones colombianas comerciales y civiles pertinentes, y las demás normas que las regulan, complementan y/o modifican.

8.9 Otros Aspectos

El/ la Contratista deberá abstenerse de hacer declaraciones públicas sobre el programa. No puede comprometer en modo alguno a la Red sin su consentimiento previo por escrito. El/la Contratista cumplirá los derechos humanos y se comprometerá a no contrariarlos. El/la Contratista no podrá aceptar ningún pago relacionado con el contrato que no sea el previsto en el mismo. El/la contratista deberá abstenerse de ejercer cualquier actividad o de recibir cualquier gratificación que entre en conflicto con sus obligaciones para con la Red ADELCO.

	FORMATO TÉRMINOS DE REFERENCIA	GA-004-F
		Versión: 02
		Fecha: 21 Noviembre de 2023

8.10 Declaración del proponente

La presentación de la propuesta constituye evidencia de que estudió completamente las especificaciones y demás documentos; que recibió las aclaraciones necesarias por parte de la Red ADELCO, sobre inquietudes o dudas previamente consultadas y que ha aceptado que estas bases son completas, compatibles y adecuadas. Que está enterado a satisfacción en cuanto al alcance del objeto de la presente y que ha tenido en cuenta todo lo anterior para fijar los precios, plazos y demás aspectos de su propuesta.