

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

**TÉRMINOS DE REFERENCIA –  
PRESTACIÓN DE SERVICIOS COORDINACION ESTRATEGIA COMERCIAL**

**1.-Información General**

<b>OBJETO A CONTRATAR</b>	<p>Diseñar e implementar una estrategia comercial integral para los productos y subproductos de las organizaciones ASMUPROPAZ, ASMUCOCA, CHOCOAMAZONIC y COOMBUVIPAC, que incluya la articulación de los equipos de ventas en Bogotá y Caquetá, el desarrollo de una estrategia de marketing digital orientada a la demanda y la integración con la entidad encargada de la conexión al mercado de subproductos.”</p> <p>La consultoría deberá presentar resultados verificables en materia de identificación de clientes, acuerdos comerciales y posicionamiento digital medido mediante indicadores de alcance y conversión, y finalmente una hoja de ruta para el escalamiento comercial en el marco del Proyecto Caquetá ECO.</p>
<b>NOMBRE DEL PROYECTO</b>	<p>“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 Instituto Marqués de Valle Flor - IMVF y la Red ADELCO.</p>
<b>PLAZO DE EJECUCIÓN</b>	Hasta el 31 de diciembre de 2025 con posibilidad de prórroga.
<b>PRESUPUESTO DISPONIBLE</b>	Hasta CUARENTA Y SIETE MILLONES DE PESOS M/CTE (\$47.000.000)
<b>RESULTADO, ACTIVIDAD Y/O RUBRO PRESUPUESTAL</b>	<p>8.1.1 Gestor de ventas y valorización de productos sostenibles, núcleo Florencia-Montañita.</p> <p>8.1.9 Gestor de ventas y valorización de productos sostenibles, núcleo Paujil-Doncello.</p>
<b>INVITACIÓN DIRIGIDA A</b>	<p><b>PERSONAS JURÍDICAS o PERSONAS NATURALES con equipo de trabajo</b> que cuenten con experiencia en temas de comercialización agroalimentaria, desarrollo de estrategias de marketing digital, articulación comercial y gestión de alianzas público-privadas, con experiencia comprobada en coordinación de equipos de ventas y en el diseño de estrategias de conexión a mercados de productos y subproductos agroindustriales. Las personas u organizaciones interesadas deberán estar legalmente constituidas e incluir en su propuesta el objeto social y/o RUT que respalde el desarrollo de actividades económicas acordes a la presente invitación.</p>

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

## 1.1 Calendario indicativo

ACTIVIDAD	FECHA
<b>Fecha de publicación</b>	Martes, siete (07) de octubre del 2025
<b>Fecha y hora límite para la recepción de aclaraciones y observaciones</b>	Lunes, trece (13) de octubre del 2025
<b>Fecha límite para la publicación de las respuestas a las aclaraciones y observaciones</b>	Jueves, dieciséis (16) de octubre del 2025.
<b>Fecha límite para la recepción de propuestas</b>	Lunes, veinte (20) de octubre del 2025, hasta las 13:00 horas.
<b>Evaluación de las propuestas</b>	A partir del martes, veintiuno (21) de octubre de 2025

### Nota:

Dentro del proceso de evaluación se podrán solicitar aclaraciones tanto a las **propuestas (técnica como económica)**, esto no significará ni será entendido como un cambio a la documentación recibida.

## 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.

Se identifica la necesidad de una contratación para realizar el diseño y coordinación de una estrategia comercial integral que articule los esfuerzos de las organizaciones ASMUPROPAZ, ASMUCOCA, CHOCOAMAZONIC y COOMBUVIPAC, incorporando:

- El acompañamiento al vendedor contratado por el proyecto en Caquetá
- El desarrollo y ejecución de una estrategia de marketing digital orientada a la demanda.
- La integración con la persona jurídica encargada de la conexión al mercado de subproductos.

Esta contratación busca promover la identificación y fidelización de clientes estratégicos, la generación de acuerdos exploratorios de comercialización y el diseño de una hoja de ruta para el escalamiento de la oferta comercial de las cuatro organizaciones, asegurando el posicionamiento de sus productos y subproductos en mercados regionales y nacionales en el marco del Proyecto Caquetá ECO.

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

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 Procedimiento para Gestión de Adquisiciones de la Red ADELCO, al tratarse de una contratación en total por un monto entre 15 y 60 SMMLV y no contar con candidatos referidos, se realizará el proceso según lo establecido para el rango II.

### 3.- Especificación del servicio a contratar

#### 3.1 Ubicación

Las actividades se deben coordinar en Florencia, La Montañita y El Paujil (Caquetá) y Bogotá.

#### 3.2 Especificaciones

Realizar la coordinación de la estrategia comercial de los productos y subproductos de las organizaciones ASMUPROPAZ, ASMUCOCA, CHOCOAMAZONIC y COOMBUVIPAC, integrando las acciones de marketing digital, el acompañamiento al vendedor contratado en Caquetá y la articulación con la persona jurídica responsable de la conexión de mercado de subproductos.

La consultoría deberá diseñar e implementar un plan comercial orientado a la demanda, identificar y priorizar clientes estratégicos, gestionar pilotos de conexión comercial y sistematizar resultados, con el fin de posicionar la oferta de las organizaciones, generar acuerdos exploratorios y establecer una hoja de ruta para el escalamiento de las oportunidades de negocio.

#### 3.3 Actividades y Productos

##### Actividad 1: Identificación de demanda y clientes prioritarios de los productos principales

- Levantar información de clientes y segmentos de mercado interesados en los productos terminados de cada organización: aceites esenciales (ASMUPROPAZ), aceite de canangucha (ASMUCOCA), chocolate (CHOCOAMAZONIC) y pulpas de fruta (COOMBUVIPAC).
- Priorizar al menos tres segmentos de demanda (HORECA, retail especializado, transformadores agroindustriales).
- Definir requerimientos de los clientes frente a volúmenes, calidades, presentaciones y condiciones de entrega.

##### Productos:

- **P1.** Documento consolidado con clientes y segmentos de mercado priorizados para aceites esenciales, aceite de canangucha, chocolate y pulpas de fruta, incluye datos de contacto y requerimientos específicos.
- **P1.1.** Matriz de demanda que detalle necesidades específicas de al menos 10 clientes estratégicos interesados en los productos principales, diferenciados según su intención de compra (para venta a consumidor final o para agregación de valor), validado por las 4 organizaciones y supervisor.

##### Actividad 2: Concertación y dinamización de la estrategia de marketing digital desde la demanda

- Revisar la propuesta de estrategia de marketing digital ya construida en territorio y concertarla con las comunidades y organizaciones (ASMUPROPAZ, ASMUCOCA, CHOCOAMAZONIC y COOMBUVIPAC).
- Elaborar e implementar acciones digitales específicas (piezas gráficas, audiovisuales, catálogos digitales, campañas).
- Dinamizar la estrategia digital, asegurando la segmentación de audiencias y la conexión con clientes estratégicos en Bogotá, Caquetá y otros mercados priorizados.

##### Productos:

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

- **P2.** Estrategia de marketing digital concertada con las comunidades y validada por las cuatro organizaciones.
- **P2.1.** Catálogo digital conjunto que resuma la oferta de aceites esenciales, aceite de canangucha, chocolate y pulpas de fruta.
- **P2.2.** Informe de métricas de alcance, contactos generados y avances en la fidelización de clientes estratégicos.

#### **Actividad 3: Coordinación de los vendedores en función de la demanda**

- Establecer protocolos de trabajo con el vendedor en Caquetá para la promoción diferenciada de aceites esenciales, aceite de canangucha, chocolate y pulpas de fruta.
- Alinear metas comerciales de los dos vendedores con los segmentos de clientes identificados.
- Implementar un sistema de reportes de contactos, reuniones y ventas cerradas para cada organización.

#### **Productos:**

- **P3.** Protocolo de coordinación comercial con metas y roles diferenciados por producto principal.
- **P3.1.** Actas de reuniones de coordinación comercial.
- **P3.2.** Informes periódicos de avance con relación a clientes contactados y negocios en curso para aceites esenciales, aceite de canangucha, chocolate y pulpas de fruta.

#### **Actividad 4: Integración de la estrategia comercial con la persona jurídica de conexión de mercado subproductos**

- Articular los avances de Conexión Colombia con la estrategia de mercado de las cuatro organizaciones.
- Presentar el portafolio de subproductos de plantas de aceites esenciales, aceite de canangucha, chocolate y pulpas de fruta a los segmentos de clientes identificados.
- Gestionar acuerdos exploratorios o cartas de intención con compradores interesados en los productos principales.

#### **Productos:**

- **P4.** Informe de articulación con Conexión Colombia que incorpore la oferta de subproductos de las plantas de transformación de aceites esenciales, aceite de canangucha, chocolate y pulpas de fruta, incluir evidencia de al menos 2 reuniones de articulación.
- **P4.1.** Registro de acuerdos exploratorios o cartas de intención firmadas vinculadas a ASMUPROPAZ, ASMUCOCA, CHOCOAMAZONIC y COOMBUIPAC.

#### **Actividad 5: Pilotos comerciales desde la demanda y sistematización**

- Implementar al menos tres pilotos de conexión comercial de aceites esenciales, aceite de canangucha, chocolate y pulpas de fruta con clientes estratégicos.
- Evaluar satisfacción de clientes, condiciones de negociación y potencial de continuidad.
- Sistematizar resultados y proponer hoja de ruta de escalamiento comercial.

#### **Productos:**

- **P5.** Reportes de al menos tres pilotos comerciales vinculados a aceites esenciales, aceite de canangucha, chocolate y pulpas de fruta, con retroalimentación de clientes.
- **P5.1.** Documento final de sistematización y hoja de ruta para escalar la estrategia comercial de las cuatro organizaciones.
- **P5.2** Capacitación sobre gestión de mercados que enfatice en el concepto de comercio verde, despertando el interés comercial sobre productos que son ambientalmente sostenibles con prácticas de conservación de ecosistemas.

Nota: los entregables relacionados anteriormente deben ir acompañados de un informe de gestión que dé cuenta el desarrollo de las actividades incluyendo ayudas memoria, listados de asistencia y demás documentos generados.

### **3.4 Propuesta**

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

- **Técnica**

El oferente deberá, de acuerdo con su experiencia, presentar una propuesta técnica donde indique:

- Plan de trabajo y cronograma de actividades.
- Metodología con las herramientas y métodos previstos para alcanzar los objetivos de la CONTRATACIÓN, incorporando estrategias de marketing digital, articulación comercial, acompañamiento a vendedores y conexión con mercados de subproductos.
- Propuesta de indicadores de gestión y resultados esperados que garanticen la trazabilidad y la evaluación de los avances.

La propuesta deberá incluir las hojas de vida del equipo humano que se encargará de atender esta necesidad, mediante un breve cuadro que indique, por profesional:

- Formación académica.
- Experiencia general.
- Experiencia específica relacionada con comercialización, marketing digital, articulación de ventas y conexión a mercados de productos agroalimentarios.
- Rol en el equipo de trabajo.

- **Económica**

El oferente deberá, de acuerdo con su experiencia, presentar una propuesta económica en la que se especifiquen todos los conceptos necesarios para la ejecución de la contratación, tener en cuenta el porcentaje de retención en la fuente en cada servicio que propondrían.

Se recuerda que el monto económico incluye todos los conceptos de honorarios, costos logísticos, desplazamientos, diseño y difusión de piezas digitales, gastos de coordinación y demás que se requiera para el cumplimiento cabal de la necesidad.

Es de responsabilidad única del proponente realizar las cotizaciones y/o validar costos respectivos que implique el cumplimiento de la necesidad, puesto que el comité evaluador considerará esto como hecho cumplido en su propuesta.

### 3.5 Valor y forma de pago

El monto asignado para esta contratación es de hasta la suma de **CUARENTA Y SIETE MILLONES DE PESOS M/CTE (\$47.000.000)**.

**Forma de pago:** La Red ADELCO pagará al contratista el valor de este contrato en **CINCO (05)** pagos, previa entrega de los productos acordados y aprobación por parte del supervisor; acompañado de los documentos solicitados en el check list del área financiera. Si fuese el caso, antes o en la fecha establecida.

PAGO	PORCENTAJE	PRODUCTOS/ENTREGABLES
1	20%	<b>Producto 1 (P1 y P1.1):</b> Documento consolidado de clientes y segmentos de mercado priorizados, con matriz de demanda que detalle al menos 10 clientes estratégicos interesados en aceites esenciales (ASMUPROPAPZ), aceite de canangucha (ASMUCOCA), chocolate (CHOCOAMAZONIC) y pulpas de fruta (COOMBUVIPAC). Documento

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

PAGO	PORCENTAJE	PRODUCTOS/ENTREGABLES
		validado por las organizaciones y la supervisión del contrato.
2	25%	<b>Producto 2 (P2, P2.1 y P2.2):</b> Estrategia de marketing digital concertada con las comunidades y validada por las cuatro organizaciones, catálogo digital conjunto y primer informe de métricas de alcance y contactos generados.
3	25%	<b>Producto 3 (P3, P3.1 y P3.2):</b> Protocolo de coordinación comercial con metas y roles de los vendedores (Bogotá y Caquetá), actas de reuniones de coordinación y reportes de avance con clientes contactados y negocios en curso
4	20%	<b>Producto 4 (P4 y P4.1):</b> Informe de articulación con Conexión Colombia y registro de acuerdos exploratorios o cartas de intención con clientes interesados en los productos principales de las cuatro organizaciones.
5	10%	<b>Producto 5 (P5 y P5.1 y P5. 2):</b> Reportes de al menos tres pilotos comerciales implementados y documento final de sistematización con hoja de ruta para escalar la estrategia comercial.

**\*\* La fecha de corte de entrega de estos documentos es una semana antes a la fecha de puesta en consideración de revisión y/o aprobación del supervisor del contrato y que atienda al plan de trabajo concertado con la supervisión.**

#### 4. Propuesta

Para que la oferta sea evaluada, el proponente deberá presentar una propuesta digitalizada que contenga:

1. Carta de Presentación (**Anexo No.1**).
2. Propuesta (**Anexo No.2**), que incluye, además, hojas de vida del equipo de trabajo y valores agregados.

**Nota:** Cualquier costo adicional considerado por el proponente en su propuesta, será asumido por el mismo.

#### 5- Documentos Habilitantes:

Solo serán evaluadas las propuestas que superen la verificación de los siguientes requisitos:

<b>Documentos a presentar</b>	<b>Subsanable</b>	<b>No subsanable</b>
<b>a)</b> Carta de presentación de la propuesta debidamente firmada por el representante legal <b>Anexo No.1. (Persona natural y jurídica)</b>		<b>X</b>
<b>b)</b> Certificado de Existencia y Representación Legal vigente emitido por la Cámara de Comercio de su domicilio con una expedición no mayor a 30 días calendarios anteriores a la fecha de cierre del presente proceso, cuyo objeto social y/o actividades deberá estar acorde con el objeto de la presente convocatoria. <b>(Persona jurídica)</b>	<b>X</b>	
<b>c)</b> Si aplica, autorización otorgada por el órgano societario competente o junta directiva en la cual haya sido facultado para presentar la propuesta y celebrar el	<b>X</b>	

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

<i>Documentos a presentar</i>	<i>Subsanable</i>	<i>No subsanable</i>
contrato en el evento de resultar adjudicatario, cuando el representante legal se encuentre limitado para la suscripción del contrato. <b>(Persona jurídica)</b>		
<b>d)</b> Copia del documento de identificación del Representante Legal. Por ambas caras, documento legible. <b>(Persona natural y jurídica)</b>	<b>X</b>	
<b>e)</b> Certificado vigente donde conste que se encuentra al día con el pago al sistema de Seguridad Social Integral y Parafiscales mediante certificación expedida por el revisor fiscal y el anexo de los documentos que acreditan dicha calidad (tarjeta profesional y certificado de antecedentes disciplinarios vigentes expedido por la Junta central de contadores) o por el Representante Legal, según sea el caso. <b>(Persona jurídica)</b>	<b>X</b>	
<b>f)</b> Registro Único Tributario RUT con fecha de generación mínimo del año 2025, que contenga las actividades económicas acordes al objeto de la presente convocatoria <b>(Persona natural y jurídica)</b>	<b>X</b>	
<b>g)</b> Estados financieros comparativos 2023 – 2024 con corte a diciembre 31 de 2024 bajo NIIF con sus correspondientes notas, firmado por Contador y/o Revisor Fiscal cuando aplique. <b>(Persona jurídica)</b>		<b>X</b>
<b>h)</b> Mínimo tres (3) certificaciones y/o actas de liquidación, y/o actas de terminación y/o facturas, y/o contratos, que acrediten experiencia semejante al objeto de la presente convocatoria <b>(Persona natural y jurídica)</b>		<b>X</b>

### 5.1- Indicadores Financieros Requeridos:

Basado en los estados financieros allegados se realizará el cálculo de los indicadores financieros para **personas jurídicas**, los cuales son considerados criterios habilitantes, por ende, si no se cumplen las condiciones descritas, la propuesta no será evaluada. Se requiere que, los proponentes den cumplimiento a las dos (2) razones financieras:

INDICADOR	FÓRMULA	VALORES
LIQUIDEZ	Activo Corriente / Pasivo Corriente	>= 1
CAPITAL DE TRABAJO	Activo Corriente – Pasivo Corriente	>20% del presupuesto que está ofertando

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

## 6. Criterios de evaluación

Criterio	Asignación del puntaje	Hasta un Máximo Puntaje
<b>Experiencia</b>	Demostrar experiencia de 2 años en procesos de comercialización de productos agroalimentarios y/o cosméticos con organizaciones solidarias de productores y/o empresas del sector privado.	30
<b>Propuesta Técnica</b>	Metodología detallada para la ejecución de las actividades y el logro de los productos descritos en los presentes TdR. Se evaluará claridad, consistencia y comprensión entre lo solicitado y el contexto – articulación con las plantas.	40
<b>Propuesta Económica</b>	El valor de la propuesta no debe superar el valor del presupuesto de los presentes términos de referencia, incluidos los descuentos de ley. Se asigna mayor puntaje a la propuesta de menor costo y tres (3) puntos menos a la siguiente en orden sucesivo.	20
<b>Valores Agregados</b>	Se puntuarán valores o servicios agregados diferentes a los productos requeridos. A la propuesta con mayor cantidad de valores agregados se le asignarán diez (10) puntos, y tres (3) puntos menos en orden sucesivo a los demás proponentes.	10
<b>Total</b>		<b>100</b>

Se recomendará adjudicar a la propuesta con el puntaje más alto, el cual deberá ser superior a **70 puntos**.

### 6.1 Criterios de Desempate

Se entenderá que hay empate cuando existan dos o más propuestas cuyos puntajes finales sean iguales; situación que será dirimida teniéndose en cuenta el siguiente orden de criterios para la valoración y adjudicación:

- Un (1) punto adicional al proponente que tenga mayor puntuación en valores agregados, si tuvieran igual puntuación, se puntuará con mayor puntaje la oferta que sea más económica.

### 6.2 Presentación de la propuesta

El proponente deberá allegar la hoja de vida con los soportes indicados y propuesta al correo [adquisiciones.red@redadelco.org](mailto:adquisiciones.red@redadelco.org) indicando en el asunto: **COORDINACION ESTRATEGIA COMERCIAL**.

La propuesta y documentación anexa, deberá estar escrita en español, idioma oficial de la república de Colombia.

No se permitirá el retiro de documentos que componen la propuesta durante el proceso de evaluación, ni después de su finalización, no obstante, en caso de que se requiera, el comité evaluador podrá solicitar aclaraciones sobre los documentos que están siendo evaluados. Se entiende que los términos de la propuesta son irrevocables, por lo cual luego de presentada, el proponente no podrá retractarse del contenido de su propuesta, caso en el cual podrá ser descalificado del proceso de selección y/o contratación. El/la proponente deberá informarse por sus propios medios sobre la naturaleza, localización,

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

peculiaridades, condiciones generales y particulares del lugar de trabajo y demás aspectos que de alguna manera puedan afectar la ejecución del mismo y sus costos.

**Nota:** la Red ADELCO dará por desestimadas las propuestas 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**.

### 6.3 Rechazo de Propuestas

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

- a) Cuando las hojas de vida se presenten 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 las hojas de vida se presenten 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

### 6.4.- Facultad Discrecional de Terminación Anticipada y/o declaración Desierta del Proceso

El proceso podrá ser terminado anticipadamente cuando se tenga más de 30 propuestas, cuando no se presenten las propuestas o cuando ninguna de estas se ajuste a los requerimientos estipulados en los presentes términos de referencia.

### 6.5.- Adjudicación

Se recomendará la adjudicación al proponente que haya obtenido el mayor puntaje en el proceso de evaluación, siempre y cuando haya obtenido mínimo **SETENTA (70) PUNTOS**. De no ser posible adjudicar, se habilitará la opción al segundo mayor puntaje si hay común acuerdo en el comité evaluador. Si ninguno de los proponentes anteriores acepta la adjudicación; la Red Adelco podrá realizar contratación directa.

## 7. Contratación - Aspectos del Contrato de Prestación de Servicios

### 7.1 Firma y Requisitos

Se notificará la adjudicación del **CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS** al proponente seleccionado. El proponente favorecido con la adjudicación deberá cumplir con los requerimientos del perfeccionamiento.

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

1. No está incurso en inhabilidades, incompatibilidades o prohibiciones para contratar.

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

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 el 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).

## 7.2-Garantias

El/la contratista, deberá constituir a favor de la RED ADELCO la siguiente garantía:

Amparo	Suficiencia	Vigencia
Cumplimiento	Equivalente al veinte por ciento (20%) del valor del contrato.	Con una vigencia igual a la duración del contrato y cuatro (4) meses más, contados a partir de la expedición la misma.
Calidad de los productos	Equivalente al diez por ciento (10%) del valor del contrato.	Con una vigencia igual a la duración del contrato y un (01) año más, contados a partir de la expedición la misma.
Pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones al personal, debido al incumplimiento de obligaciones de carácter laboral y subcontratos de diferente modalidad ya sea civil o laboral.	Equivalente al cinco por ciento (5%) del valor total del contrato.	Con una vigencia igual a la duración del contrato y tres (3) años más contados a partir de la terminación del Contrato.

## 7.3 Informe y/o Entregable

Deberá presentarse para el pago acordado, los entregables establecidos y la documentación indicada en el procedimiento de pagos. El supervisor del contrato será el responsable de su aprobación.

## 7.4 Supervisión y Seguimiento

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

## 7.5 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, en ninguna circunstancia el uso de información y documentos fruto de la presente contratación en espacios diferentes a los establecidos en el desarrollo contractual.

## 7.6 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 la **Red ADELCO** titular de derechos patrimoniales. 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 del Memorando de Entendimiento suscrito entre el Instituto Marqués de Valle Flor – IMVF y la Red ADELCO.

## 7.7 Solución Directa de Controversias Contractuales

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

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.

### 7.8 Régimen Legal

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

### 7.9 Otros Aspectos

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

### 7.10 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.

### 7.11 Protección de datos

Lo invitamos a revisar nuestra política de protección y tratamiento de datos personales, disponible haciendo [clic aquí](#). Con la presentación de tu postulación, se entenderá que aceptas esta política.

La Red Adelco podrá hacer uso de la herramienta de validación de datos y/o plataformas de información de datos para la verificación de la información.

## 8.-Listado de Anexos

Anexo 1- Carta de Presentación de la Propuesta

Anexo 2: Formato para la Presentación de la Propuesta



