



RESPUESTAS A PREGUNTAS Y OBSERVACIONES

CONVOCATORIA PARA IMPULSAR LA COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA FAMILIAR AGRO E- 2021

OBJETO DE LA INVITACIÓN: Adjudicar recursos de cofinanciación no reembolsables a propuestas que tengan por objeto el desarrollo de iniciativas que impacten a nivel local la generación de ingresos y promuevan la comercialización de productos agropecuarios, agroindustriales y/o artesanales a partir de organizaciones mayoritariamente compuestas por víctimas del conflicto armado con el hecho victimizante de desplazamiento forzado con potencial comercial identificadas en el territorio, con el fin de generar capacidades que agreguen valor y/o transformación de la producción de estas organizaciones e incrementar sus ventas.

A través del presente documento se procede a dar respuesta a cada una de las preguntas y/o observaciones presentadas por las personas interesadas en el marco de la invitación.

NOTA: Los nombres de las personas jurídicas que presentaron preguntas en el marco de la invitación no serán publicados, se reemplazan por la denominación “terceros interesados”

1. ¿En el proponente tipo 2, pueden presentarse empresas privadas, que funciona como aceleradora de emprendimiento?

RESPUESTA: Este tipo de respuesta no se puede dar en el marco de esta etapa del proceso, dado que podría ser tomado como una habilitación previa que puede romper el principio de igualdad de proponentes, invitamos a los proponentes que puedan validar de acuerdo con los términos de la invitación si cumplen las condiciones ahí establecidas en el numeral 3.1 el cual indica quienes pueden ser proponentes en esta convocatoria:

a) **PROPONENTE TIPO 1:** Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas formalmente constituidas en Colombia, actuando como empresas demandantes /anclas que presenten una propuesta de fortalecimiento de organizaciones, que garanticen acuerdos comerciales sostenibles con dichas organizaciones. Requisitos: Mínimo tres (3) años de constitución y registro a la fecha de presentación de la propuesta y al menos tres (3) años de experiencia en el sector agroindustrial, agropecuario y/o artesanal en el que se desempeñarán como empresas ancla (certificados con contratos o liquidaciones de estos). Para ello se deberá anexar certificados y/o actas de liquidación a partir del año 2010 de los contratos ejecutados donde se señale como mínimo: Objeto del contrato, fecha de inicio y fecha de terminación del contrato, presupuesto, descripción de cada una de las actividades, fecha y año de elaboración del documento y con firma del representante legal (nombre, cargo y firma de quien expide la certificación Dirección y teléfono del contratante).

b) **PROPONENTE TIPO 2:** Entidades que ofrezcan servicios de desarrollo empresarial para empresas agropecuarias y/o agroindustriales que además de procesos de mejoramiento productivo provean uno o varios de los siguientes servicios: ▪ Operación y logística ▪ Comercialización, Mercadeo y ventas ▪ Innovación empresarial ▪ Gestión de tecnología y comunicaciones Requisitos: Mínimo tres (3) años de



constitución y registro a la fecha de presentación de la propuesta y experiencia de mínimo tres (3) años en servicios de desarrollo empresarial para empresas agropecuarias, agroindustriales y/o artesanal (certificados con contratos o liquidaciones de estos). Para ello se deberá anexar certificados y/o actas de liquidación a partir del año 2010 de los contratos ejecutados donde se señale como mínimo: Objeto del contrato, fecha de inicio y fecha de terminación del contrato, presupuesto, descripción de cada una de las actividades, fecha y año de elaboración del documento y con firma del representante legal (nombre, cargo y firma de quien expide la certificación Dirección y teléfono del contratante).

NOTA 1: Las entidades que ofrezcan servicios de Desarrollo Empresarial podrán ser empresas del régimen especial de la economía solidaria, entidades sin ánimo de lucro o Entidades Promotoras de Desarrollo Productivo (EPDP) constituidas en Colombia, tales como: Gremios de productores o comercializadores, Cámaras de comercio, Cajas de compensación familiar, Agencias de Desarrollo Local - ADEL, Asociaciones productoras, Parques Tecnológicos y Universidades Públicas o Privadas, estando interesadas en desarrollar el proyecto en favor de las organizaciones agropecuarias ya constituidas.

c) PERSONA JURÍDICA EXTRANJERA: Podrán participar en esta invitación las sociedades extranjeras en Colombia, cuando el proponente tenga una sucursal con mínimo tres (3) años de existencia e inscripción en Colombia, con mínimo tres (3) años de experiencia en servicios de desarrollo productivo y/o empresarial en atención a población en condición de vulnerabilidad y/o víctimas del conflicto armado por desplazamiento forzado en Colombia.

TODOS los proponentes deberán cumplir lo siguiente: · Contar con un sistema contable debidamente auditado por Contador o Revisor Fiscal, estos últimos según se indique en el certificado de existencia y representación legal del proponente. · No encontrarse en proceso de intervención y/o liquidación, ni en reorganización. Aportar toda la documentación requerida en esta convocatoria. · Contar con la capacidad financiera para ejecutar la propuesta. Dicha capacidad se calculará con base en el análisis de los Estados Financieros del último año fiscal exigible y contemplará el cálculo de los siguientes indicadores: a. Endeudamiento de corto plazo: Pasivo corriente / Total (Pasivo + Patrimonio) no debe ser superior al ochenta por ciento (80%). b. Razón de liquidez: Activo Corriente / Pasivo corriente, debe ser mayor o igual a uno (1). c. Capital de trabajo: Activo corriente – Pasivo corriente no debe ser menor del valor total de contrapartida aportado.

2. En la etapa I alistamiento cuando hablan de "Desarrollo de la propuesta metodológica e instrumentalización a implementar." - ¿Son las herramientas? formatos? o a que hace referencia? actividades?

RESPUESTA: Como lo indican los términos de referencia "La primera etapa consta de un ejercicio de alistamiento y alineación entre los equipos técnicos de INNPULSA COLOMBIA, la Interventoría y el proponente seleccionado, la cual permitirá velar por el buen desarrollo de las actividades propuestas para el proyecto." En ese orden de ideas, el desarrollo de la propuesta metodológica e



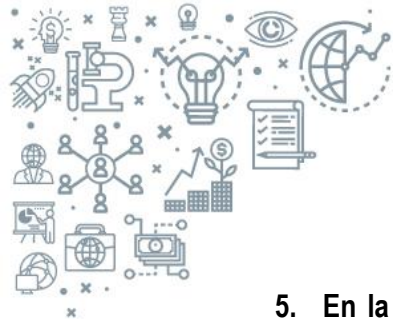
instrumentalización a implementar es una propuesta que debe presentar el proponente seleccionado, el cual deberá diseñar y presentar los formatos que usará durante toda la intervención, cuál será su metodología de ejecución, y demás documentación que será validada por INNpulsacolombia y la Interventoría. Ahora bien, los formatos y demás documentación deben contener unos mínimos, los cuales la Interventoría entrega y explica durante la primera visita técnica y financiera que se desarrolla al proponente seleccionado.

- 3. En los entregables de la etapa I "Una (1) carta de compromiso por cada una de las organizaciones seleccionadas para ser atendidas por el proponente seleccionado, donde señale el interés de cada organización de participar del proyecto." - ¿Existe alguna condición sobre la comunicación? ¿debe ser emitida por alguna persona en particular?**

RESPUESTA: El contenido y diseño de los formatos deberán ser desarrollados por los proponentes seleccionados y presentados a la interventoría para su revisión y aprobación. Estos deben ser dirigidos a INNpulsacolombia y firmados por el representante legal de cada una de las organizaciones a intervenir.

- 4. En la Etapa II - Diagnóstico, cuando dice que se analizará la composición de las organizaciones - ¿A qué se refiere con composición? ¿Cuáles son las variables a analizar?**

RESPUESTA: Como lo indican los Términos de Referencia en el numeral 2.3.2 "Etapa de Diagnóstico", para llevar a cabo esa composición (descripción y alcance de cada una de las organizaciones en términos poblaciones y territoriales) y demás variables es necesario que "el proponente seleccionado requiere realizar, como mínimo, las siguientes actividades: 1. Realizar entrevista con las organizaciones para capturar información de: Identificación, localización, descripción de la organización, principales productos, estado de formalización, composición de las organizaciones. 2. Diseñar una estrategia comercial, plasmando sus oportunidades de mercado, nichos, externalidades, buenas prácticas, entre otros. 3. Construir en conjunto con la organización, un plan de acción en el que se identifiquen las oportunidades de mejora, enfocado en los componentes de mercadeo y comercialización. 4. Realizar un levantamiento de la capacidad instalada e infraestructura de la organización 5. Diagnóstico de capacidades productivas y comerciales de las organizaciones. 6. Identificación y caracterización de los sistemas y circuitos de producción, consumo y comercialización alimentarios las organizaciones. 7. Identificación de volúmenes asociativos de producción para el autoconsumo, el autoabastecimiento y de excedentes para la comercialización en circuitos cortos. 8. Identificación y caracterización de oportunidades de mercado asociativas en circuitos cortos de comercialización. 9. Identificación y caracterización de oportunidades para la suma efectiva de capacidades entre las organizaciones y la generación de alianzas. 10. Diagnóstico de la oferta y la demanda de productos de las organizaciones 11. Identificación de brechas productivas, comerciales y de formalización de las organizaciones frente a las oportunidades de comercialización identificadas. 12. Realizar un mapeo de la oferta similar (a la de la presente convocatoria) que otras entidades u organizaciones del orden nacional y territorial estén ejecutando o desarrollando o vayan a desarrollar en cada una de las zonas".



5. En la Etapa II - Diagnóstico, cuando dice "Así mismo, se desarrollarán procesos de identificación, priorización, vinculación y diagnóstico de los municipios" - ¿Vinculación de municipios? ¿las alcaldías deben firmar una comunicación en que se vinculan al proyecto?

RESPUESTA: No, las alcaldías ni ninguna entidad territorial deberán firmar cartas de vinculación. Lo que indican los términos de referencia es que el diagnóstico que se realice a cada una de las organizaciones deberá tener en cuenta una "identificación, priorización, vinculación y diagnóstico de los municipios donde funcionan las organizaciones a intervenir, los sectores económicos de asociaciones de pequeños productores agroindustriales, así como de la oferta y la demanda asociada para identificar las brechas productivas y de formalización que les impiden fortalecer sus procesos comerciales y lograr mayores ventas".

6. En la Etapa II - Diagnóstico, cuando dice " así como de la oferta y la demanda asociada para identificar las brechas productivas y de formalización que les impiden fortalecer sus procesos comerciales y lograr mayores ventas." - ¿Qué se entiende por formalización? ¿registro mercantil? ¿rut?

RESPUESTA: Si, como lo indica la Adenda No.2 en el numeral Tercero, donde se modifica el numeral 2.3.4 Etapa IV Formalización de los Términos de Referencia, se entenderá como entregables para la formalización "Registros mercantiles, soportes del trámite del registro mercantil, registros únicos tributarios (RUT) o actas de constitución, según aplique y mejor convenga dependiendo del nivel de desarrollo de cada organización".

7. En la Etapa II - Diagnóstico, cuando dice "Identificación de volúmenes asociativos de producción para el autoconsumo, el autoabastecimiento y de excedentes para la comercialización en circuitos cortos." ¿Qué es un volumen asociativo?

RESPUESTA: Es la cantidad total del producto (os) que está en capacidad de producir la organización para el autoconsumo, el autoabastecimiento y de excedentes para la comercialización en circuitos cortos.

8. En la etapa III FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PARA CIERRE DE BRECHAS, "Las horas de asistencia técnica deberán incluir las siguientes temáticas, sin perjuicio de las otras que sean identificadas como necesidades de fortalecimiento durante la etapa de diagnóstico" - ¿Deben ser todas las temáticas distribuidas en las 30 horas? ¿cómo se solucionarán las temáticas que no se encuentren en el listado?

RESPUESTA: Como lo indican los términos de referencia en el numeral 2.3.3 Etapa III: Fortalecimiento de capacidades para cierre de brechas "2. 30 horas de asistencia técnica por organización atendida en las dimensiones productiva, financiera, comercial, psicosocial y de adopción de medidas de bioseguridad para el COVID-19 de acuerdo con las necesidades identificadas en el plan de acción. 3. 15 horas grupales por organización atendida para la generación de alianzas de



acuerdo con las necesidades identificadas y lo establecido en los planes de acción, inversión y de generación de alianzas (...) Las horas de asistencia técnica deberán incluir las siguientes temáticas, sin perjuicio de las otras que sean identificadas como necesidades de fortalecimiento durante la etapa de diagnóstico”, esto quiere decir que 30 horas deberán ser distribuidas como mínimo en las temáticas enunciadas en los términos de referencia y la intensidad horaria por cada temática dependerá del diagnóstico que se haya levantado para cada una de las organizaciones, en caso que se necesite otra temática diferente a las enunciadas, el proponente seleccionado podrá desarrollarla siempre y cuando los resultados del diagnóstico así lo determinen.

9. En la ETAPA IV - FORMALIZACIÓN, en el entregable "Registros mercantiles, soportes del trámite del registro mercantil o actas de constitución, según aplique y mejor convenga dependiendo del nivel de desarrollo de cada organización" - ¿Cómo se pagará el registro mercantil, permisos y demás que se requiera para la formalización?

RESPUESTA: Como lo indican los términos de referencia en la Nota 1 del numeral 2.3.4 Etapa IV Formalización “Para aquellas organizaciones que requieran la expedición o actualización (del último año) del registro ante Cámara de Comercio, podrán utilizar los recursos de activos para el fortalecimiento para cubrir los costos asociados al trámite. En el escenario que la organización requiera actualización de dos o más años, los costos no estarán cubiertos con el presupuesto del presente programa”. Así mismo, en el numeral 4.4.1 Rubros Cofinanciables hay un rubro destinado para este proceso “R03 – registros, permisos y certificaciones: requeridos para cumplimiento de normatividad o ingreso a nuevos mercados; tales como registros, permisos y acceso a certificaciones que tengan relación directa con el producto o servicio. Por ejemplo, INVIMA, licencias ambientales, de dictamen técnico ambiental, registro ICA y registro de propiedad intelectual ante la Superintendencia de Industria y Comercio, entre otras”.

10. En la ETAPA V - PUESTA EN MARCHA DE LA INTERVENCIÓN, / ALIADOS COMERCIALES, en la actividad 5 "Participación de las organizaciones agropecuarias en circuitos cortos de comercialización, tales como mercados campesinos y comunitarios, ruedas de negocio, ferias y misiones comerciales, (físicas o virtuales), entre otros." - ¿Los costos asociados a su participación pueden ser cubiertos con recursos de iNNpuls?

RESPUESTA: En el numeral 4.4.1 Rubros Cofinanciables hay un rubro destinado para este proceso “R07 – Costos asociados a la implementación de la estrategia de comercialización: costos de inscripción en plataformas comerciales, alquiler de stands, requeridos para la participación de los usuarios finales del proyecto en eventos comerciales, institucionales o especializados dentro del país presenciales y/o virtuales a los que asistan en calidad de expositor, material publicitario, muestras de producto, mercado electrónico, gastos de logística para la participación de los usuarios finales en eventos comerciales”.

11. En la ETAPA V - PUESTA EN MARCHA DE LA INTERVENCIÓN, ACTIVOS PARA EL FORTALECIMIENTO, Implementación y capacitación PG 32 donde dice "3. Plan de inversión" - ¿Existe un contenido mínimo que debe tener el plan de inversión?



RESPUESTA: Como lo indica el numeral 2.3.5.2 Activos para el fortalecimiento en la tercera viñeta:

▪ Plan de inversión

Una vez realizado el estudio de mercado es necesario que los proponentes seleccionados inicien la construcción del plan de inversión de la mano con la organización, comparando lo identificado en el diagnóstico, con lo que manifiesta la organización, sobre sus necesidades y generando acuerdos para lograr la construcción de un plan de inversión que logre que la organización mejore sus condiciones iniciales para contribuir a su mejora. El proponente seleccionado debe tener en cuenta que el plan de inversión debe estar orientado a los resultados del proceso de gestión comercial para garantizar cierre de brechas puntuales y previamente identificadas en las anteriores etapas. A continuación, se detalla los mínimos que debe contener el plan de inversión:

- Datos generales de la organización
- Capital productivo priorizado por la organización (Equipos, insumos, paquetes tecnológicos, certificaciones o registros, infraestructura)
- Brechas y necesidades que ayuda a cerrar y atender. - Descripción del capital productivo necesario (Ejemplo: Maquina fileteadora semiindustrial, que funcione a 120V, con puntada de seguridad, etc.)
- Justificación del capital productivo priorizado: en el cual se analice los resultados esperados en términos de ventas, incrementos de producción entre otros aspectos que contribuirán a las organizaciones
- Comparación de las cotizaciones (Valor y descripción de la oferta)

La interventoría será la encargada de verificar la pertinencia y la composición del plan de inversión con sus respectivas cotizaciones (al menos tres) y de emitir un concepto y visto bueno de cada plan de inversión. Una vez surtido este proceso el proponente podrá continuar con los procesos de compra.

El proponente seleccionado debe sustentar las inversiones ante la interventoría y en caso de encontrarse planes de inversión artificialmente altos, activos innecesarios o mal sustentados, que vayan en perjuicio de las organizaciones, no deberá aprobarse el plan y en caso de encontrarse controversias, deberán elevarse al comité técnico.

NOTA UNO: En casos excepcionales en donde la interventoría y el proponente no lleguen a un acuerdo sobre la viabilidad en términos de precios de los planes de inversión se llevará a la instancia del comité técnico que estará conformado por representantes de INNPULSA COLOMBIA y EL MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, la citación a este comité deberá enviarse con cinco (5) días hábiles de anterioridad.

NOTA DOS: Los proponentes seleccionados en el marco del programa, deberán presentar a la interventoría: El plan de inversión, cotizaciones y formato de revisión de compra debidamente diligenciado y la interventoría emitirá su concepto y visto bueno a iNNpulsa Colombia.



NOTA TRES: Es importante aclarar que el comité técnico, podrá realizar observaciones al plan de inversión presentado por el proponente, pero el concepto y visto bueno de este estará a cargo de la interventoría designada por iNNpulsa Colombia para tal fin”.

12. 4.4.2. RUBROS NO COFINANCIABLES- 21. Gastos de administración del programa o proyecto, overhead o comisión alguna. Por favor pueden confirmarnos si es posible reevaluar esta apreciación ya que hay un equipo humano interno cuyos gastos se deben contemplar para el proyecto

RESPUESTA: En el numeral 4.4.1 Rubros Cofinanciables hay un rubro destinado para este proceso R01- PAGO DE RECURSO HUMANO Y ATENCIÓN PERSONALIZADA A LOS USUARIOS FINALES: Son los honorarios de persona naturales o jurídicas que presten servicios de desarrollo empresarial a los usuarios finales de los proyectos, orientados al cumplimiento del objeto de la presente convocatoria. El proponente debe tener en cuenta que la asignación del director y de todo el recurso humano contemplado en la propuesta debe ser coherente con las actividades contempladas y debe estar acorde con los precios de mercado. En el anexo 5, en la pestaña de la descripción del equipo ejecutor (personas naturales y jurídicas), el proponente debe presentar el PERFIL MÍNIMO requerido para contratar TODAS las actividades necesarias para el desarrollo del proyecto. R02 – HONORARIOS Y COSTOS ASOCIADOS A LA CAPACITACIÓN: Entendido como el proceso de formación grupal requerido por los usuarios finales para el desarrollo del objeto de esta convocatoria. Este rubro no podrá exceder el diez por ciento (10%) de la cofinanciación del proyecto, y se pueden incluir únicamente honorarios de personales naturales o jurídicas y transporte del equipo ejecutor”.

El presente se publica el **nueve (9) de febrero de 2022** en la página web <https://www.innulsacolombia.com>, en cumplimiento de las condiciones indicadas en los Términos de Referencia.

FIDUCOLDEX – INNPULSA COLOMBIA

