



## 1. CONTEXTO

**Contexto:** EL área rural de los municipios de Palmira y El Cerrito (Cuenca del Amaíme) se encuentra dentro de un departamento fuertemente marcado por condiciones de desigualdad, que por su importancia industrial y por las dinámicas que marcaron las lógicas del conflicto requiere del impulso de acciones a nivel local pero con una perspectiva regional que genere mejores dinámicas de desarrollo. Esto significa reconocer y empezar a consolidar esta región teniendo en cuenta dos elementos estratégicos, uno asociado al fortalecimiento de las cadenas productivas de alcance regional y nacional que mejoren niveles de ingreso para la población y segundo relacionado con la conservación y protección ambiental desde la gestión y el derecho humano al agua como una condición fundamental para la sostenibilidad de la vida. Con lo cual, desde el análisis a nivel país, este departamento cuenta con un gran potencial para apoyar la construcción de paz, desde una lógica de inclusión e integración territorial, basada en alianzas de los sectores presentes en el territorio como son los empresarios, universidades y organizaciones sociales.

La economía es un resultado del enfrentamiento a los entornos naturales y cambios en la vocación del suelo de zonas colonizadas adaptadas a vivienda y explotación agropecuaria, con altos impactos en lo ambiental donde se resalta la producción de hortalizas, pastos, café, caña, maíz, frijol en menor proporción y un impulso de grande, mediana y pequeña ganadería entre otras especies menores. También se ha ocasionado diversos conflictos por la tierra y degradación en el sistema agroecológico producto de las relaciones de presión entre dueños de haciendas y minifundio con tendencia a medianos y pequeños monocultivos con impactos negativos en el ambiente, además de la dependencia de insumos externos y un incremento elevado en los costos de producción que pone en riesgo la vida del suelo por las malas prácticas agrícolas a las que ha estado sometido. Añadido a ello, la debilidad de las asociaciones productivas genera vulnerabilidad a los productores quienes no logran generar economías solidarias alternativas y se ven afectados por las fluctuaciones del mercado con relación a los precios de sus productos, el monocultivo y la adopción de paquetes tecnológicos dependientes, contaminantes y costosos. Además de la poca presencia de programas de asistencia técnica de calidad y una dependencia de intermediarios que fijan el precio, ante la debilidad del productor en la cadena de valor y una pérdida de percepción frente a los procesos de innovación, poca relación con consumidores directos ante la falta de una operación logística más acertada que genere la interdependencia para un precio justo y donde se reconozca la zona como de alta producción agropecuaria para la sostenibilidad en el Valle del Cauca. La falta de apoyo institucional se refleja en el poco apoyo técnico especializado para la mecanización, la asistencia, el acercamiento crediticio y una comercialización respetuosa.

Esto hace necesario incentivar sistemas sostenibles de producción con principios agroecológicos, con prácticas ecológicas de recuperación de suelos, a la vez que el fortalecimiento de las capacidades organizativas y asociativas para la incursión gradual en formas de comercializaciones justas y solidarias, como también intentos por la vinculación de



instituciones públicas y privadas para fortalecer la economía local mediante programas continuos.

### RESULTADOS ESPERADOS

Los resultados esperados abarcan:

R.1. 100 productores cuentan con acompañamiento técnico en la producción y en la comercialización de productos para restaurantes de la ciudad de Cali. Jóvenes rurales participan dentro de la acción como un proceso de formación y aprendizaje.

R.2. Entre un 15% y un 30% de los 100 productores de la acción anterior, generan acuerdos comerciales y venden de manera directa a restaurantes, algunos consumidores al igual que a la escuela MANQ'A en la ciudad de Cali. Dentro de la acción participan Jóvenes rurales participan como un proceso de formación y aprendizaje.

R.3. Al menos 200 consumidores/as y personas de las localidades cercanas al barrio Antonio Nariño en Cali han mejorado su acceso a una alimentación nutritiva a mejores precios, por medio de estrategias como ferias gastronómicas y mercados campesinos

R6. Actores de la cadena articulados desde valores sostenibilidad

## 2. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO DE LA CONSULTORIA

Objeto de esta convocatoria realizar consultoría de formación en temas de logística comercial, para las 2 cadenas de valor y emprendimientos productivos y establecer acuerdos comerciales.

**2.1 Cargo:** Para la ejecución del proyecto se requiere contratar un profesional consultor encargado de acompañar y capacitar la logística comercial y establecer acuerdos comerciales de las cadenas de valor y de los emprendimientos a desarrollar en los municipios de Municipios de Palmira y Cerrito

### 2.2 REQUISITOS MINIMOS DE FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA

#### Requisitos de educación:

Profesional o técnico en administración de empresas, agroindustrial, mercadotecnia, agrícola, agro negocios, mercadeo con experiencia en acompañamiento en logística comercial.

#### Requisitos de experiencia:

- Tres años de experiencia en el acompañamiento y capacitación a comunidades rurales en procesos de comercialización y mercadeo.
- Un año de experiencia en trabajo en zona rural de los municipios de Palmira y el Cerrito, comunidades de Combia, Cabuyal, Quisquina, La Esperanza, Caluce, Tenjo, Carrizal, el Moral y Auji.



### Habilidades y capacidades

- Excelente habilidad para la expresión oral y capacidad de comunicación asertiva para el manejo de grupos de diferentes edades.
- Excelentes relaciones interpersonales y disposición para el trabajo en equipo y trabajo en comunidades rurales.
- Con capacidad de diseñar un plan de acción con énfasis comercial.
- Iniciativa, responsabilidad y tolerancia.
- Creatividad y pro actividad.
- Disponibilidad para desplazarse a zonas rurales.

### 2.3 PRODUCTOS

- Presentar un plan de trabajo que especifique las acciones, metodología y cronograma a implementar el cual se ajustara al cronograma pre establecido para la escuela.
- Capacitar a jóvenes y asociaciones en el modulo de formación en temas de logística comercial y de negocios responsable de acuerdo a las temáticas preestablecidas por el proyecto, estas temáticas serán entregadas para la realización de la consultoría.
- Acompañamiento y apertura de mercados para un precio justo (mercados campesinos, rueda de negocios)
- Acuerdos comerciales
- Informes mensuales de reporte de las actividades realizadas en la ejecución de la experiencia que certifique las metas alcanzadas
- Un documento final que sistematice la experiencia y aprendizajes del proceso en forma impresa y en versión digital (Word).
- Registro fotográfico del proceso con la guía respectiva en versión digital.
- Los productos entregados por la consultoría serán propiedad de la Corporación VallenPaz.

### 2.5 PLAZO DE EJECUCIÓN DE LA CONSULTORIA

El tiempo de ejecución de la propuesta no podrá superar los 11 meses de ejecución.

### 2.6 VALOR DE LA CONSULTORIA

Se requiere que el proponente presente una propuesta Económica desagregando los costos requeridos para el desarrollo de la consultoría Comercial, la cual tiene un techo presupuestal de hasta 35.500.000.

El presupuesto debe especificar valor de la consultoría y transporte del consultor, Se realizaran pagos contra entrega de productos.

### 2.7 OBLIGACIONES GENERALES DEL CONSULTOR:

- Pagar al CONSULTOR el valor estipulado en el contrato.
- Exigir la ejecución idónea y oportuna del objeto contractual y velar por el cumplimiento del mismo.



## 2.8 SUPERVISIÓN DE LA CONSULTORIA

La supervisión estará a cargo del Coordinador del proyecto o de quien designe la Corporación:

- El seguimiento monitoreo y evaluación de la consultoría
- La coordinación del Proyecto establecerá reuniones de trabajo con el consultor(a) para sugerir la ruta crítica del desarrollo del proceso y el seguimiento del mismo.
- La coordinación del proyecto, velará por el cumplimiento del cronograma de trabajo Propuesto por el consultor y por el buen desempeño en los encuentros.

Por su parte al consultor(a) debe:

- Cumplir con los productos establecidos en los términos de referencia
- Presentar los informes de avance mensualmente.

## 3. PRESENTACION DE LA PROPUESTAS TECNICA Y ECONOMICA, CRITERIOS DE VALORACION

Las propuestas se recibirán hasta el 13 de marzo de 2018 a las 17:00 horas al correo electrónico [brenda.montiel@vallenpaz.org.co](mailto:brenda.montiel@vallenpaz.org.co) con copia a los correos, [raul.hurtado@vallenpaz.org.co](mailto:raul.hurtado@vallenpaz.org.co) y [vallenpaz@vallenpaz.org.co](mailto:vallenpaz@vallenpaz.org.co), se tendrán tres días para revisión y devolución de las propuestas si se requieren ajuste, en los 3 días siguientes deberán enviar la propuesta con los ajustes.

Las propuestas técnicas deben atender a las siguientes características, estructuras y requisitos:

- Portada donde se identifique: Nombre del experto/a y nombre del proyecto.
- Hoja de vida del consultor
- Metodología de trabajo.
- Matriz de evaluación.
- Plan de trabajo provisional.
- Presupuesto estimado para la realización de la consultoría en el que se incluyan todos los gastos derivados de la realización de la consultoría.

CRITERIOS DE SELECCIÓN	DESGLOSE DEL CRITERIO	PUNTUACION	VALOR DEL CRITERIO
Perfil Profesional	Profesional o técnico en administración de empresas, agroindustrial, mercadotecnia, agrícola, agro negocios, mercadeo con experiencia en acompañamiento en logística comercial.	Pregrado: 5 puntos. Técnico: 5 puntos <b>Estudios informales:</b> 7 puntos Diplomados, cursos, congresos, foros, seminarios relacionados. Corresponde a 1 punto por cada estudio acreditado con intensidad horaria igual o superior a 15 horas.	15



Experiencia laboral	Experiencia en el acompañamiento y capacitación a comunidades rurales en procesos de comercialización y mercadeo.	Experiencia relacionada: 1 punto por cada año	7
	Experiencia en trabajo en zona rural de los municipios de Palmira y el Cerrito, comunidades de Combia, Cabuyal, Quisquina, La Esperanza, Caluce, Tenjo, Carrizal, el Moral y Auji.	Experiencia relacionada: 1 punto por cada año	8
Calidad de la propuesta.	Metodología	Aprender haciendo y enseñar mostrando 15 puntos Trabajo participativo 15 puntos	30
	Plan de trabajo	Estrategia para la comercialización de productos agropecuarios	30
Presupuesto	Propuesta económica	Propuesta que se ajuste al presupuesto	10

---

**Brenda Montiel Ospina**  
**Coordinadora de Proyecto**  
**Corporación VallenPaz**