

**CONVOCATORIA ABIERTA PARA SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE UN
PROVEEDOR PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA BTL Y LA
REALIZACIÓN DE ACTIVACIONES DE MARCA DE LA ESCUELA DE LA PAPA, LAS
CUALES COMUNIQUEN LA VERSATILIDAD Y BONDADES DE LA PAPA
COLOMBIANA, INCENTIVANDO SU CONSUMO.**

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROCESO

ÁREA: Comunicación y Mercadeo.

PROGRAMA: Estudios económicos y comercialización.

PROYECTO: Estrategia de promoción al consumo de papa y posicionamiento del Fondo Nacional de Fomento de la papa - FNFP

FECHA: 26 de febrero de 2025.

CAPÍTULO I

GUÍA BÁSICA PARA EL DESARROLLO DE LA PROPUESTA

1. ANTECEDENTES

La Federación Colombiana de Productores de Papa (FEDEPAPA), en calidad de administrador de los recursos del Fondo Nacional de Fomento de la Papa (en adelante FNFP), pone a disposición de los interesados los Términos de Referencia para la selección del contratista para el desarrollo de una estrategia BTL para realizar activaciones de marca para la ejecución del táctico planteado denominado “La Escuela de la Papa” que satisface la necesidad de comunicar la versatilidad y bondades de la papa e incentivar su consumo.

El consumo de papa en fresco (cruda) en Colombia durante los últimos años se ubica en promedio en 35 kg/persona mostrando una tendencia de incremento.

La Campaña de Promoción al Consumo de Papa se encuentra direccionada bajo un plan estratégico, en el que se establecieron los lineamientos de comunicación y posicionamiento

de la categoría entendiendo que se debía abordar desde tres enfoques: **“La plataforma emocional”**, cuyo objetivo es transmitir mensajes que generen un vínculo emocional entre el producto y el consumidor; **“La plataforma de conocimiento y versatilidad”**, cuyo propósito es difundir las variedades de papa que existen (las más comerciales) y su adecuada preparación mediante la elaboración de múltiples recetas con cada una de ellas y **“La plataforma de nutrición”**, que se enfoca en desmitificar creencias entorno a la papa. Todo esto a través de información veraz, enmarcado bajo el enfoque de **“origen”**, por el cual está determinado el plan estratégico.

El plan estratégico 2025-2026, que tiene una vigencia no mayor a un año, mantiene los pilares de comunicación segmentada para promoción y divulgación del consumo dirigido al productor de papa, el consumidor final y la comunicación organizacional. Dispone de tácticas las cuales se centran en acciones digitales y el acercamiento uno a uno para actividades BTL y ATL, que a través de campañas que destaquen su valor nutricional y versatilidad, se adapten a las nuevas tendencias de consumo y destaquen la conexión con la audiencia en las plataformas digitales e impacto con el público.

2. OBJETIVO PRINCIPAL

Contratar una agencia para el creación estratégica, desarrollo y logística de todas las acciones BTL de *“La Escuela de la Papa”*, eventos gastronómicos, deportivos y participaciones en el marco de la Campaña de Promoción al Consumo de Papa, cuyo objetivo es capacitar al consumidor de papa en sus distintas recetas y momentos del consumo del día y fomentar el consumo per cápita de papa en fresco de producción colombiana.

3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Unificar la totalidad de actividades de marketing relacional de la Campaña de Promoción al Consumo de Papa dentro del concepto “Somos el país más buena papa del mundo”.
- Ejecutar durante la presente vigencia todas las activaciones de *“La Escuela de La Papa”* de forma presencial en ubicaciones estratégicas dentro de territorio nacional.
- Garantizar la ejecución conforme a los objetivos de mercadeo y de FEDEPAPA – FNFP de cada uno de los espacios BTL donde la presencia de marca de la Campaña de Promoción al consumo de Papa tenga lugar.
- Diligenciar y evidenciar la asistencia y ejecución de la actividad mediante el diligenciamiento de planillas otorgadas por FEDEPAPA – FNFP y material fotográfico.

4. ALCANCE

- 4.1. Desarrollar una estrategia creativa integral de acciones para los talleres de *La Escuela de la Papa* que cubra las actividades de marketing relacional del 2025.
- 4.2. Garantizar la realización de setenta (70) talleres de *La Escuela de la Papa*, de acuerdo con el perfil que suministrará el contratante con las siguientes locaciones posibles:
 - Supermercados, automercados, superetes o fruvers, plazas de mercado, centro de acopio.
 - Empresas con más de 200 colaboradores, colegios, entidades académicas o gubernamentales.
 - Parques, centros comerciales, y/o escenarios que sean relevantes para la presencia de marca de la Campaña de Promoción al Consumo de Papa y el fomento al consumo de la papa de producción nacional.
- 4.3. Realizar las actividades y participaciones de marketing relacional de la Campaña de Promoción al Consumo de Papa en las ciudades principales, secundarias y municipios dentro del territorio nacional donde lo determine el contratante, por su relevancia para el proyecto. **Anexo 1**
- 4.4. Presentar la propuesta gráfica, de diseño y producción visual del material de toda la actividad, esto incluye merchandising, vestuario y material de apoyo.
- 4.5. Garantizar la presencia de la Campaña de Promoción al Consumo de Papa en mínimo tres (3) actividades y/o eventos gastronómicos en el 2025.
- 4.6. Garantizar la presencia de la Campaña de Promoción al Consumo de Papa en mínimo dos (3) actividades y/o eventos deportivos en el 2025.
- 4.7. Garantizar la participación de mínimo 7.500 personas a la totalidad de actividades de marketing relacional que se lleven a cabo en el 2025, verificables a través de listados de asistencia.
- 4.8. Realizar la entrega de listados en físico de cada uno de los eventos BTL y su respectiva entrega en digital al área de Mercadeo del FNFP-FEDEPAPA.
- 4.9. Realizar y entregar registros audiovisuales de alta calidad (tanto fotografías como videos) de todas las actividades BTL.
- 4.10. Presentar informes mensual, trimestral, semestral y anualmente de actividades y resultados. Y otros informes que sean requeridos según lo considere el contratante.
- 4.11. Analizar la efectividad de las actividades por medio de evaluaciones y retroalimentación de los participantes.
- 4.12. Presentar una propuesta de staff encargado de realizar las actividades planteadas.
- 4.13. Presentar una propuesta de mínimo 5.000 obsequios a entregar durante las activaciones en el 2025.

5. ENTREGABLES

Los proponentes competirán mediante convocatoria donde deberán presentar una propuesta que contenga:

- Una estrategia táctica y creativa para el desarrollo de los diferentes eventos de marketing relacional de la Campaña de Promoción al Consumo de Papa, a saber, *La Escuela de la Papa* y participaciones en eventos deportivos y gastronómicos.
- Key visual para la campaña BTL 2025.
- Propuesta de (5) espacios o escenarios gratuitos que contemplen en su alcance para dicho desarrollo.
- Presupuesto de ejecución 2025 en función de las necesidades del plan estratégico y objetivos establecidos de la actividad por parte del FNFP.

6. PRODUCTOS ESPERADOS

- 6.1. Generación estructural de eventos que permita tener una interacción con los asistentes y explicación clara de la versatilidad de variedades de papa más comerciales del país y su aplicación en recetas.
- 6.2. Puntualidad y responsabilidad en el montaje, desarrollo y desmontaje de cada una de las actividades realizadas.
- 6.3. Dinamismo y proactividad por parte del staff para el desarrollo de las actividades.
- 6.4. Realización de actividades de presencia de marca con un enfoque creativo, disruptivo y atractivo para públicos de las principales ciudades del país.

7. COSTOS DERIVADOS DE LA PARTICIPACIÓN EN EL PROCESO DE ELECCIÓN

Los costos y gastos en que los interesados incurran con ocasión del análisis del proceso, la presentación de observaciones, la preparación y presentación de las ofertas y cualquier otro costo o gasto relacionado con la participación del proceso de contratación estará a cargo exclusivo de los interesados y proponentes.

8. TERRITORIO

Colombia – Nivel nacional.

9. DURACIÓN DEL CONTRATO

El contrato tendrá una duración de 10 meses, es decir, desde marzo hasta diciembre del 2025.

10. PRESUPUESTO Y FORMA DE PAGO

El presupuesto total asignado del contrato es la suma de hasta **DOSCIENTOS OCHENTA Y SEIS MILLONES NOVECIENTOS OCHENTA Y UN MIL CIENTO TREINTA Y DOS (\$286.981.132 M/CTE)** impuestos legales incluidos, es decir, el oferente puede presentar una propuesta de menor valor siempre y cuando cubra la totalidad de todos los gastos involucrados dentro de la estrategia digital. (Costos, producción, estudios, derechos de propiedad intelectual, impuestos y demás erogaciones requeridas).

Los pagos se realizarán así:

Mensualmente, previa presentación de la factura, envío del informe de gestión y previa aprobación y aceptación por parte del supervisor del contrato, FEDEPAPA – FNFP, pagará diez (10) mensualidades de marzo a diciembre del 2025 de hasta **VEINTIOCHO MILLONES SEISCIENTOS NOVENTA Y OCHO MIL CIENTO TRECE (\$28.698.113 M/CTE)** impuestos legales incluidos.

Las fechas de los pagos se establecerán una vez el perfeccionamiento del contrato se efectúe. Cada pago contemplará los impuestos legales incluidos.

Los pagos se efectuarán a más tardar dentro de los quince (15) días calendario siguientes a la fecha de radicación de las facturas y documentos correspondientes, exceptuando anticipos, los cuales se pagarán dentro de los ocho (8) días calendario siguientes a la debida radicación de la factura.

Si la(s) factura(s) no ha(n) sido correctamente elaborada(s), o no se acompañan de los documentos requeridos para el pago, el término para el trámite de pago sólo empezará a contarse desde la fecha en que se presenten debidamente corregidas, o desde que se haya aportado el último de los documentos solicitados.

Las demoras que se presenten por estos conceptos serán de responsabilidad del contratista y no tendrá por ello, derecho al pago de intereses o compensación de ninguna naturaleza.

Se debe presentar como soporte de cada uno de los pagos la certificación expedida por el revisor fiscal, cuando esté obligado a tenerlo en los términos de Ley, o por el representante legal, respecto del cumplimiento por parte del contratista de sus obligaciones con los

sistemas de salud, riesgos laborales, pensiones y aportes a las Cajas de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Servicio Nacional de Aprendizaje, cuando a ello haya lugar. Será causal de terminación unilateral del contrato, cuando se compruebe la evasión en el pago total o parcial de los referidos aportes.

11. FECHA DE APERTURA Y CIERRE DE LA INVITACIÓN

El proceso se realizará desde el día miércoles 26 de febrero de 2025 hasta el viernes 7 de marzo de 2025. La publicación de esta convocatoria se realizará a través de la página web del administrador FEDEPAPA www.fedepapa.com.

12. OBSERVACIONES Y/O ACLARACIONES

Las solicitudes de aclaración y observaciones de los interesados se deben realizar por escrito a los correos electrónicos: dir.mercadeo@fedepapa.org y convocatorias.fnfp@fedepapa.org, con el nombre de la persona que las envía, número de teléfono y correo electrónico. En ningún caso se atenderán estas solicitudes sin la identificación del solicitante, ni de manera telefónica o personal.

13. CRONOGRAMA

PROCESO	FECHA*
Apertura	Miércoles 26 de febrero de 2025.
Observaciones y aclaraciones	Hasta el viernes 28 de febrero de 2025, 2:00 p.m.
Respuestas a observaciones	Viernes 28 de febrero de 2025 hasta las 5:00 p.m.
Adendas	Lunes 3 de marzo de 2025.
Plazo máximo recibo propuestas	Viernes 7 de marzo de 2025 hasta las 5:00 p.m. La oferta en medio magnético debe ser entregada en un dispositivo que contenga los archivos electrónicos, y por correo electrónico a: dir.mercadeo@fedepapa.org y convocatorias.fnfp@fedepapa.org , y en físico, entregar en la dirección Fedepapa Autopista Norte No 106 b-84 Bogotá D.C. hasta las 5:00 p.m.
Notificación de propuestas aceptadas para sustentación.	Lunes 10 de marzo de 2025.
Sustentación de las propuestas aceptadas y selección de la ganadora.	Martes 11 de marzo de 2025 en las oficinas de Fedepapa en la Autopista Norte No 106 b-84 Bogotá D.C. o previa reunión virtual.

PROCESO	FECHA*
Inicio del proceso de contratación	Miércoles 12 de marzo de 2025.

CAPÍTULO II

REQUISITOS PARA LA PARTICIPACIÓN EN EL PROCESO DE SELECCIÓN

1. PARTICIPANTES

En el presente proceso de selección, los participantes deben ser personas jurídicas o naturales, consorcios o uniones temporales cuyo objeto social tenga relación con el objeto de la presente convocatoria, nacionales, legalmente constituidas en Colombia, con actividad a nivel nacional, que no infrinjan las normas constitucionales y legales colombianas y que cumplan con los requisitos exigidos en los presentes términos de referencia.

2. CAPACIDAD JURÍDICA

El oferente debe presentar la propuesta debidamente firmada por la persona natural o por el representante legal, en el caso de la persona jurídica o el que haya sido designado para el efecto en el consorcio o unión temporal, dentro del plazo fijado. La omisión de este requisito no es subsanable y configura el rechazo del ofrecimiento.

En el evento de tratarse de una persona jurídica el representante legal, de conformidad con lo establecido en el Certificado de Existencia y Representación Legal, debe encontrarse debidamente facultado para presentar la oferta, suscribir y ejecutar el contrato. Cuando los estatutos de la entidad contengan alguna limitación para presentar ofertas deberá anexarse, además de la representación legal, copia del acta de junta o del órgano social según lo establezcan los estatutos, en la cual se faculte para entregarla.

En el caso de consorcios o uniones temporales, su vigencia de constitución debe ser como mínimo el doble del plazo para la ejecución del contrato. Quien haga sus veces de representante legal debe estar debidamente facultado en el documento privado mediante el cual se constituyó. De igual forma, si el consorcio o unión temporal se encuentra integrado por dos o más personas jurídicas deberá anexarse Certificado de Existencia y Representación Legal de cada una de ellas; si se encuentra constituido por dos o más

personas naturales, deberá anexarse el certificado mercantil de persona natural y del establecimiento de comercio, respectivamente.

3. EXPERIENCIA

El proponente debe acreditar experiencia en contratos cuyo valor individual o sumado sea igual o superior al valor total de este proceso, en mínimo 2 contratos que tengan el mismo objetivo de los presentes términos, celebrados en un término no mayor a dos (2) años contados a partir de la fecha de presentación de la oferta.

Las certificaciones de contratos y/o de acuerdos de negociación deberán contener, como mínimo, la siguiente información:

- 3.1. Entidad contratante.
- 3.2. Entidad contratista.
- 3.3. Objeto del contrato.
- 3.4. Actividades realizadas.
- 3.5. Valor del contrato.
- 3.6. Fecha de inicio.
- 3.7. Fecha de terminación.
- 3.8. Fecha de expedición de la certificación.
- 3.9. Nombre, firma y cargo de quien tiene la facultad para firmar la certificación.

4. REQUISITOS JURÍDICOS

4.1. Certificado de Existencia y de Representación Legal (persona jurídica) o documento privado del consorcio o unión temporal:

Certificado de Existencia y Representación Legal del proponente, con fecha de expedición no superior a treinta (30) días calendario a la fecha de entrega de la documentación y en el caso de uniones temporales original o copia auténtica del contrato.

4.2. Certificado mercantil de persona natural y del establecimiento de comercio:

Certificado mercantil de persona natural y del establecimiento de comercio, con fecha de expedición no superior a treinta (30) días calendario a la fecha de entrega de la documentación.

4.3. Documento de facultades para contratar (persona jurídica):

El proponente deberá presentar autorización de los socios para contratar, si lo requiere, en el caso de restricciones estatutarias sobre el representante legal.

4.4. Registro Único Tributario:

Fotocopia legible del RUT del proponente, expedido por la DIAN con fecha no mayor a 30 días calendario a la presentación de la documentación. Del RUT se evaluará que el proponente esté clasificado en actividades relacionadas con el objetivo de la propuesta a presentar. En caso de ser un consorcio o unión temporal, ésta deberá presentar el RUT o la constancia de trámite y cada integrante de éstos deberán presentar el documento.

4.5. Copia simple del documento de identificación de la persona natural, del representante legal o su apoderado:

Copia simple y legible del documento de identificación de la persona natural o del representante legal del proponente. En caso de consorcio o unión temporal cada uno de sus integrantes deberá allegar el documento.

En caso de que la persona natural, jurídica o el consorcio o unión temporal actúe a través apoderado judicial deberá allegar el correspondiente documento de identificación junto con el poder general constituido mediante escritura pública o poder especial, amplio y suficiente conferido para el efecto, debidamente autenticado en sus firmas y huellas.

4.6. Certificado de pagos de parafiscales y seguridad social:

Certificado del revisor fiscal si la empresa proponente está obligada a tenerlo o del representante legal de la entidad proponente, manifestando el Paz y Salvo en los aportes parafiscales y de seguridad social, adjuntando las planillas de pago correspondientes al mes anterior a la presentación de la propuesta.

En caso de consorcio o unión temporal cada uno de sus integrantes deberá allegar el documento.

4.7. Certificación de antecedentes fiscales:

Certificado de antecedentes en el Boletín de responsables Fiscales de la Contraloría General de la República con fecha de expedición no superior a **30 días** calendario, de la entidad proponente en el que se evidencie que la persona natural o jurídica y el representante legal no cuentan con antecedentes fiscales. Para el caso de los Consorcios o Uniones Temporales, cada uno de los integrantes debe cumplir con el requisito.

4.8. Certificación de antecedentes disciplinarios:

Certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación en el que se verifique que la persona natural o jurídica y el representante legal no cuenta con antecedentes disciplinarios o inhabilidades vigentes, con fecha de expedición no superior a 30 días calendario. Para el caso de los Consorcios o Uniones Temporales, cada uno de los integrantes debe cumplir con el requisito.

4.9. Certificación de antecedentes judiciales expedido por la Policía Nacional de Colombia:

Certificado de antecedentes judiciales expedido por la Policía Nacional de Colombia en el que se verifique que la persona natural o el representante legal de la persona jurídica no cuenta con antecedentes judiciales, con fecha de expedición no superior a 30 días calendario. Para el caso de los Consorcios o Uniones Temporales, cada uno de los integrantes debe cumplir con el requisito.

4.10. Certificado de medidas correctivas:

Certificado de medidas correctivas, del representante legal de la persona jurídica con fecha de expedición no superior a treinta (30) días calendario.

4.11. Formulario debida diligencia terceros vinculados:

Formulario FNFP-F-GA-05-136 debidamente diligenciado y suscrito.

4.12. Declaración juramentada de inhabilidades, incompatibilidades e inexistencia de conflictos de interés - terceros vinculados.

Formato FNFP-F-GA-05-137 correspondiente a la declaración juramentada, debidamente diligenciado y suscrito.

4.13. Garantía de seriedad de la oferta:

El Proponente debe presentar una garantía de Seriedad de la Oferta por el diez por ciento (10%) del presupuesto asignado a esta invitación la cual deberá tener una vigencia de 60 días calendario a partir de su expedición.

5. DOCUMENTOS

Se deben anexar los siguientes documentos:

- 5.1. Certificado de Existencia y Representación Legal (persona jurídica).
- 5.2. Documento privado de constitución (consorcios o uniones temporales).
- 5.3. Certificado mercantil de persona natural y del establecimiento de comercio.
- 5.4. Registro único tributario - RUT.
- 5.5. Estados Financieros y Balance General (del último periodo).
- 5.6. Copia Declaración de Renta del último periodo.
- 5.7. Relación de accionistas / asociados (si aplica).
- 5.8. Carta Declaración Conflicto de Intereses firmado por el representante legal apoderado, según el caso (si aplica).
- 5.9. Certificado de antecedentes fiscales, disciplinarios, judiciales y medidas correctivas tal como se describe en el presente capítulo.
- 5.10. Formulario FNFP-F-GA-05-136 debidamente diligenciado y suscrito.
- 5.11. Formato FNFP-F-GA-05-137 correspondiente a la declaración juramentada, debidamente diligenciado y suscrito.
- 5.12. Garantía de seriedad de la oferta.

6. CAPACIDAD FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL

Para efectos de verificar su capacidad financiera, el proponente deberá presentar el Balance General y el Estado de Resultados a diciembre 31 de 2024 o el último presentado del trimestre más vigente con sus notas aclaratorias, firmados por la persona natural, Representante Legal, Contador Público y Revisor Fiscal, si está obligado a ello.

En el Balance General o en documento anexo firmado por el Contador deberá discriminarse el Activo Corriente y el Pasivo Corriente, en el Estado de Resultados se deberá discriminar la Utilidad Operacional.

Para participar en el proceso de selección, el proponente deberá cumplir con los siguientes indicadores a 31 de diciembre de 2025:

- Total, patrimonio: mayor o igual al 50% del valor del contrato.
- Índice de Liquidez: mayor 0.80.
- Índice de endeudamiento menor o igual a 0.55.
- Razón de cobertura de intereses mayor o igual a 0.80.
- Rentabilidad sobre el patrimonio mayor o igual a 0.10.
- Rentabilidad sobre activos mayor o igual a 0.05.

En el caso de consorcios y uniones temporales cada miembro deberá presentar sus respectivos rubros contables acreditando el cumplimiento de los indicadores de capacidad financiera.

EXPERIENCIA DEL EQUIPO DE TRABAJO PROPUESTO PARA EL MANEJO DEL OBJETO A CONTRATAR

El representante legal de la persona jurídica, consorcio o unión temporal proponente deberá describir y certificar la experiencia del equipo de trabajo que desarrollará la propuesta, anexando hojas de vida de los cargos que se relacionan a continuación:

- Ejecutiva(o) de cuenta (Mínimo un año de experiencia)
- Diseñador Gráfico (Mínimo un año de experiencia)
- Director, jefe de logística/Montajes (Mínimo dos años experiencia)
- Cualquier otro cargo que requiera hacer parte del desarrollo de la convocatoria. (Mínimo dos años de experiencia).

CAPÍTULO III

PROPUESTA

1. FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Dando alcance a lo previsto en el Capítulo I, numeral 13, la recepción de las propuestas se hará hasta las 5:00 p.m. por medio magnético, por correo electrónico a las siguientes direcciones: dir.mercadeo@fedepapa.org y convocatorias.fnfp@fedepapa.org y en físico en la dirección Autopista Norte No 106 b-84 Bogotá D.C. hasta las 5:00 p.m.

2. COMUNICACIONES

Las propuestas en físico y en medio magnético, deberán ser entregadas en sobres cerrados y sellados al área de correspondencia de la Federación Colombiana de Productores de Papa, FEDEPAPA, a más tardar el día viernes 07 de marzo de 2025 hasta las 5:00 p.m. en la Autopista Norte No 106 b-84 Bogotá D.C.

Las propuestas que se presenten después de la fecha y hora fijadas como límite para su entrega serán rechazadas.

No se aceptarán propuestas presentadas por medios diferentes a los aquí descritos.

Los proponentes habilitados deberán realizar una sustentación de sus propuestas de máximo treinta (30) minutos, para la cual podrán utilizar las herramientas y ayudas tecnológicas que consideren convenientes. La fecha de la sustentación está señalada en el cronograma y la hora se informará oportunamente.

3. IDENTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

Tanto el correo electrónico como cada paquete en físico y medio magnético, deberá cumplir con las siguientes especificaciones e identificarse de la siguiente forma:

FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA

CONVOCATORIA ABIERTA A LA SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE UN PROVEEDOR PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA BTL Y LA REALIZACIÓN DE ACTIVACIONES DE MARCA DE LA ESCUELA DE LA PAPA, LAS CUALES COMUNIQUEN LA VERSATILIDAD Y BONDADES DE LA PAPA COLOMBIANA, INCENTIVANDO SU CONSUMO.

- Original.
- Nombre o razón social del proponente.
- Número de folios que se presentan.
- Dirección del proponente.
- Teléfono, correo electrónico, fax del proponente.

Si se advirtiere alguna diferencia entre el original de una propuesta y sus copias, prevalecerá la información consignada en el original. De igual manera se exige total concordancia entre la propuesta presentada y sus anexos.

Todos los gastos que impliquen la preparación y presentación de la propuesta corren por cuenta y riesgo del proponente y no serán reembolsables.

4. FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Cada propuesta tanto en físico como medio magnético y en sus copias deberá presentarse **ESTRICTAMENTE** en el siguiente orden:

4.1 Comunicación contentiva del proceso de contratación al cual se presenta el proponente, junto con el índice en el que se relacione el contenido total de la propuesta.

4.2. Los documentos detallados en el CAPÍTULO II como requisitos para la participación en el proceso de selección.

4.3. La propuesta con los aspectos descritos en los términos de referencia formulados.

5. ASPECTOS CALIFICABLES

Solo serán calificadas las propuestas que hayan acreditado el cumplimiento de los requisitos para la participación en el proceso de selección.

Aquellas propuestas que no cumplan con los requisitos para la participación en el proceso de selección serán devueltas, previa solicitud del proponente. La propuesta con los aspectos calificables deberá venir firmada por la persona natural o el representante legal del proponente y, además:

- Deberá ser presentada en moneda colombiana.
- El valor de la oferta debe incluir todos los costos directos e indirectos e impuestos en que incurra el proponente para el cumplimiento de su oferta.
- En el evento en que se presente divergencia entre el valor expresado en números y letras, prevalecerá la cantidad expresada en letras.
- FEDEPAPA-FNFP no reconocerá ningún ajuste de tarifas o precios durante la vigencia del contrato, por lo tanto, el proponente debe proyectar el valor de la oferta por el tiempo de duración del contrato.

En el evento de presentarse una sola propuesta, que cumpla los requisitos y sea considerada favorable, el proceso de selección podrá ser adjudicado a tal proponente, siempre y cuando la sustentación de la propuesta sea aprobada por la gerencia de FEDEPAPA-FNFP y el comité de evaluación que se haya dispuesto para la propuesta. Si ningún proponente cumple los requisitos, el proceso de selección se declarará desierto y se volverá a hacer nuevo proceso de selección.

CAPÍTULO IV

CALIFICACIÓN

1. FACTORES DE CALIFICACIÓN

CRITERIO	PARTICIPACIÓN
Factor creativo y estratégico	60%
Factor técnico	30%
Factor económico y valores agregados	10%
TOTAL	100%

2. ESTRATEGIA – SUSTENTACIÓN

Los proponentes deberán presentar propuesta estratégica para la realización de las actividades de *La Escuela de la Papa*, eventos gastronómicos y eventos deportivos de la Campaña de Promoción al Consumo de Papa, deberán sustentadas en la fecha señalada en el cronograma.

3. OPTIMIZACIÓN DE PRESUPUESTO

Los proponentes deberán presentar la mejor oferta en términos de optimización de recursos creativos, humanos, técnicos y valores agregados vs presupuesto.

CAPÍTULO V

REVISIÓN

1. CAUSALES DE RECHAZO

La postulación será rechazada cuando se presenten cualquiera de las siguientes causales:

- Cuando la persona natural, jurídica, el consorcio o unión temporal o el representante legal, no cumpla con las especificaciones exigidas en los presentes términos de referencia.
- Que la persona natural, jurídica, el consorcio o unión temporal o el representante legal estén incurso en causal de inhabilidad o incompatibilidad según la normatividad regulada por los respectivos entes de control.
- Ofertas que sean presentadas después de vencido el plazo establecido para el efecto en el cronograma.
- Se entenderá desierta cuando ninguno de los oferentes cumpla con un mínimo del 70% de puntaje establecido.

2. OBSERVACIONES Y/O ACLARACIONES

El proponente debe tener en cuenta que:

- Ninguno de los requisitos exigidos en esta convocatoria será **subsancable**.
- Si en el desarrollo de la revisión documental se evidencia el incumplimiento en uno o más de los requisitos, no se continuará con la revisión de los demás requisitos establecidos, rechazando la propuesta.

GERMÁN PALACIO VÉLEZ
REPRESENTANTE LEGAL DE FEDEPAPA
ADMINISTRADOR DEL FONDO NACIONAL
DE FOMENTO DE LA PAPA

Original firmado

Aprobó: Germán Palacio – Administrador FNFP.

Revisó: Paula F Camargo – Director Talento Humano y Jurídico
Steven Riascos C – Director Económico.
Maritza Díaz C – Director Administrativo.

Proyectó: Diana Agudelo J – Director de Mercadeo.