

**CONVOCATORIA ABIERTA PARA LA SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE UN  
PROVEEDOR PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA BTL PARA REALIZAR  
ACTIVACIONES DE MARCA PARA LA EJECUCIÓN DE “LA ESCUELA DE LA PAPA”,  
PARA COMUNICAR LA VERSATILIDAD Y BONDADES DE LA PAPA PARA  
INCENTIVAR SU CONSUMO.**

## INFORMACIÓN GENERAL DEL PROCESO

### INFORMACIÓN GENERAL DEL PROCESO

**PROGRAMA:** Comercialización

**PROYECTO:** Campaña de promoción al consumo de papa

**FECHA:** 12 de mayo de 2022

## CAPÍTULO I

### 1. ANTECEDENTES

La Federación Colombiana de Productores de Papa (FEDEPAPA) en calidad de administradora 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 de “La escuela de la papa” para comunicar la versatilidad y bondades de la papa para incentivar su consumo.

Factores como la inflación, el alto precio de la papa, sumados a los paros y la pandemia, han afectado el valor de la papa; de modo que, estas circunstancias han llevado al desarrollo de una estrategia con lineamientos de comunicación enfocados en tres enfoques: Emocional, de conocimiento y nutricional.

En dicha línea, algunos hitos son:

1. El consumidor en algunos casos prefiere poner en su menú productos sustitutos como plátano, yuca, arroz y pasta.
2. A pesar de que es uno de los 3 elementos más consumidos de la canasta familiar es un producto que no es percibido como tradicional e importante.
3. El desconocimiento de su aporte nutricional y funcional hace que el consumidor no sea consiente de los beneficios al momento de ingerirla.
4. El desconocimiento de las variedades de papas y su versatilidad culinaria hace que el producto no tenga muchas preparaciones.

La Federación Colombiana de Productores de Papa, FEDEPAPA en calidad de administrador de los recursos del Fondo Nacional de Fomento de la Papa – FNFP– en virtud del contrato de administración suscrito entre el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y en cumplimiento del Artículo 10 numeral B de la Ley 1707 de 1993, promueve

acciones que conduzcan a la regulación de la oferta y la demanda de papa, para proteger a sus productores contra oscilaciones anormales de los precios y procurarles un ingreso remunerativo, para lo cual tiene la necesidad de dar continuidad a las acciones de comunicación contempladas dentro del plan estratégico 2021-2024. El Fondo Nacional de Fomento de la Papa, es una cuenta que proviene de la contribución parafiscal aportada por los agricultores de papa, financiando la presente convocatoria.

Por tal razón, se estructuró un plan estratégico de mercadeo para el Programa Nacional de Promoción al Consumo de Papa a ejecutar durante los años 2021 al 2024, estableciendo el concepto creativo, estrategias, canales, metas, indicadores y formas de medición con un objetivo claro, el incremento del consumo de papa colombiana en fresco.

## Acciones BTL

**La Escuela de la Papa:** dando cumplimiento al plan estratégico de la campaña, se contó con espacios para capacitar al comprador de papa, proporcionar información relevante del alimento, su versatilidad, sus características físicas, usos de las principales variedades comerciales y sus bondades nutricionales, además se brindó información sobre el sector productor de papa. La actividad se desarrolló en las ciudades de Bogotá por ser la ciudad más representativa en el consumo de papa a nivel nacional y en Cali por presentar un bajo consumo. Se desarrolló un total de 96 impulsos en canal, 102 talleres y se impactó un total de 3.493 personas.

Durante las activaciones en fruvers, se invitó a un total de 2.023 compradores de papa a ser partícipes de “La Escuela de la Papa”. Allí se pudo persuadir al comprador y posteriormente hacerlo parte de una experiencia gastronómica que permitió instruirlos y empoderarlos de la información que se compartió tanto del sector como del producto, de tal manera que puedan poner en práctica y replicar el conocimiento adquirido.

Así mismo, por medio de la participación en eventos, una gran cantidad de empresas se mostraron interesadas en poder tener la actividad en sus instalaciones. Para acercar la actividad hasta las personas y lograr un mayor alcance, se realizaron 31 talleres demostrativos en diferentes entidades, donde los asistentes pudieron degustar varias preparaciones de papa, resolver inquietudes y aprender sobre el sector.

Es importante dar continuidad a las acciones no convencionales, generar espacios en alianzas para capacitar a los comparadores de papa, con el objetivo de establecer un contacto inmediato y directo, brindando experiencias diferenciadoras, que tendrán recordación y a su vez, serán una herramienta para educar, reflexionar e incentivar el consumo de la papa.

Se plantea que se puedan llevar a cabo talleres en alianzas con empresas que deseen tener en sus instalaciones, talleres gastronómicos demostrativos, con una duración aproximada de una hora y media, donde sus empleados puedan conocer más sobre la papa y la importancia de este producto en su alimentación.

## 2. OBJETIVO DEL PROCESO CONTRACTUAL

Contratación de una agencia para el desarrollo y la logística de acciones BTL dándole continuidad a “La Escuela de la Papa” en el marco de la campaña “Somos el país más buena papa del mundo”, cuyo objetivo es capacitar al consumidor de papa (En sus distintas recetas y momentos del consumo del día) e incrementar el consumo per cápita de papa en fresco de producción colombiana.

## 3. ALCANCE.

- 3.1. Desarrollar estrategias de acciones no convencionales para los talleres de “La Escuela de la papa”.
- 3.2. Conseguir 30 empresas para el desarrollo de los talleres, de acuerdo al perfil que suministrará el contratante.
- 3.3. Conseguir 30 espacios (Super mercados, Fruver, parques, para el desarrollo de los talleres, de acuerdo al perfil que suministrará el contratante.
- 3.4. Ejecutar 30 talleres en 20 semanas (los días jueves, viernes y sábados) con una participación mínima por taller de 30 personas por empresa, entre los meses de Julio hasta noviembre de 2022 en espacios empresariales.
- 3.5. Ejecutar 30 talleres en 20 semanas (los días jueves, viernes y sábados) con una participación mínima por taller de 30 personas por empresa, entre los meses de Julio hasta noviembre de 2022 en espacios abiertos, super mercados, fruvers, parques.
- 3.6. Presentar el presupuesto desglosado de toda la actividad.
- 3.7. Presentar propuesta del material de apoyo de las acciones.
- 3.8. Contar con espacios y cantidad suficiente de participantes, para el óptimo desarrollo de los talleres.
- 3.9. Presentar diseño y producción visual (Pendones, vallas, habladores. Etc.) para los talleres.
- 3.10. Realizar registros fotográficos y audiovisuales de las activaciones.
- 3.11. Presentar un informe mensual de actividades y resultados. Además de informes de ejecución cuando se requieran por el FNFP.
- 3.12. Suministrar y registrar entrega del material merchandising (Delantales, recetarios, Souvenirs, Etc.) durante las actividades, material que será suministrado por el contratante.
- 3.13. Analizar la efectividad de las acciones por medio de evaluaciones y feedback de los participantes.
- 3.14. Presentar una propuesta de staff encargado de realizar las actividades planteadas.
- 3.15. Presentar una propuesta de mínimo 500 obsequios a entregar durante las activaciones

- 3.16 Presentar una propuesta mínima de 1800 de material impreso para las ubicaciones planteadas al desarrollo de las actividades que se van a ejecutar.
- 3.17 Presentar una propuesta de una ruta que cubra la mayoría de localidades de Bogotá y municipios aledaños con el cual se indiquen los puntos donde se va a desarrollar las actividades incluidas en la propuesta.
- 3.18 Adquirir las pólizas según la propuesta estratégica.

## CAPÍTULO II

### 1. GUÍA BÁSICA PARA EL DESARROLLO DE LA PROPUESTA

#### 1.1. ANTECEDENTES

Los oferentes deberán presentar sus propuestas de acciones BTL basados en los contenidos en los presentes términos y en los siguientes anexos:

**Anexo 1:** Plan estratégico de promoción al consumo 2021 - 2024

**Anexo 4:** Key visual de la campaña.

#### 1.2. ENTREGABLES DEL PROGRAMA

Los proponentes competirán mediante convocatoria donde deberán presentar una propuesta estratégica

- 1.2.1. Sesenta (60) Informes de la información obtenida y recopilada de las actividades "Prepara la papa".
- 1.2.2. Tres (3) Informes trimestrales de la información recopilada de las actividades "Prepara la papa".
- 1.2.3. Una (1) programación de la fecha de los eventos mensuales.
- 1.2.4. Presupuesto de ejecución 2022 en función de las necesidades del plan estratégico y objetivos establecidos de la actividad por parte del FNFP.

#### 1.3. PRODUCTOS ESPERADOS

- 1.3.1. Realizar una estructura de evento que permita tener una interacción con los asistentes y explicación clara de la versatilidad de recetas, de tipos de papa.
- 1.3.2. Puntualidad y responsabilidad en el montaje, desarrollo y desmontaje de cada una de las actividades realizadas.
- 1.3.3. Dinamismo y pro actividad por parte del staff para el desarrollo de las actividades.

## 1.4. DURACIÓN DEL CONTRATO:

El contrato tendrá una duración hasta el 31 de diciembre de 2022.

## CAPÍTULO III

### 1. PRESUPUESTO Y FORMA DE PAGO

El presupuesto total asignado del contrato es de hasta **OCHENTA MILLONES DE PESOS (\$80.000.000 M/CTE)** incluido IVA, es decir, el oferente puede presentar una propuesta de menor valor siempre y cuando cubra la totalidad de todos los gastos involucrados en la estrategia BTL para la actividad “Prepara la papa”.

Los pagos se realizarán así:

- a. Un primer pago por el hasta **VEINTICUATRO MILLONES DE PESOS M/CTE (\$24.000.000 M/CTE) IVA incluido**, por concepto anticipo por la contratación y capacitación del Staff, impresión de materiales y compra de merchandising, pagaderos previa entrega del primer informe de gestión en el mes de junio.
- b. Un segundo pago por el valor de hasta **VEINTICUATRO MILLONES DE PESOS M/CTE (\$24.000.000 M/CTE) IVA incluido**, por concepto de gestión de desarrollo las actividades BTL “prepara la papa” pagaderos previa entrega del informe de gestión en el mes de septiembre.
- c. Un tercer y último pago por el valor de hasta **TREINTA Y DOS MILLONES DE PESOS M/CTE (\$32.000.000) IVA Incluido**, por concepto de gestión de desarrollo de investigación, desarrollo y entrega de presentación de resultados obtenidos de las tomas BTL “prepara la papa” y pagaderos previa entrega del informe de gestión en el mes de diciembre.

Las fechas de los pagos se establecerán en el contrato una vez el perfeccionamiento del mismo. Cada pago será con impuestos legales incluidos, no adicional.

Los pagos se efectuarán a más tardar dentro de los quince (15) días calendario siguientes a la fecha de radicación de las facturas, 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 este exista de acuerdo con los requerimientos 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.

## 2. COSTOS DERIVADOS DE PARTICIPACIÓN EN EL PROCESO DE SELECCIÓN

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, la presentación de observaciones a las mismas y cualquier otro costo o gasto relacionado con la participación del proceso de contratación estará a cargo exclusivo de los interesados y proponentes.

## 3. TERRITORIO:

Colombia – Nivel nacional

## 4. FECHA DE APERTURA Y CIERRE DE LA INVITACIÓN

El proceso se realizará desde el día jueves 12 de mayo hasta el viernes 20 de mayo. La invitación a participar en esta convocatoria se realizará a través de la página web del administrador de Fedepapa [www.fedepapa.com](http://www.fedepapa.com)

## 5. PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO

La ejecución del contrato inicia a partir de la fecha de aprobación de las garantías exigidas y termina en el momento de finalización del estudio solicitado.

## 6. 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](mailto:dir.mercadeo@fedepapa.org) y [talentohumano@fedepapa.com](mailto:talentohumano@fedepapa.com) con el nombre de la persona que las envía, número de

	<h1>TÉRMINOS DE REFERENCIA</h1>		
	<b>VERSIÓN:</b> 01	<b>FECHA:</b> 01-08-2021	

teléfono y correo electrónico. En ningún caso se atenderán estas solicitudes sin la identificación del solicitante, ni de manera telefónica o personal.

## 7. CRONOGRAMA

PROCESO	FECHA*
Apertura	12 de mayo de 2022
Observaciones y aclaraciones	13 de mayo de 2022 hasta las 5:00 p.m.
Respuestas a observaciones	Hasta el 16 de mayo de 2022 5:00 p.m.
Adendas	17 de mayo de 2022
Plazo máximo recibo propuestas	18 de mayo de 2022 hasta las 5:00 p.m. Entregar en físico en las oficinas de Fedepapa Autopista Norte No 106 b-84 Bogotá D.C. hasta las 5:00 p.m.
Notificación de propuestas aceptadas para sustentación.	19 de mayo de 2022
Sustentación de las propuestas aceptadas y selección de la ganadora.	20 de mayo de 2022 Lugar: oficinas de Fedepapa en la Autopista Norte No 106 b-84 Bogotá D.C
Inicio del proceso de contratación	23 de mayo de 2022

## CAPÍTULO IV

### 1. REQUISITOS PARA LA PARTICIPACIÓN EN EL PROCESO DE SELECCIÓN

#### 1.1. 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.

	<h1>TÉRMINOS DE REFERENCIA</h1>			
	VERSIÓN: 01	FECHA: 01-08-2021	CÓDIGO: FNFP-F-GA-03-102	

## 1.2 CLASIFICADOR DE BIENES

El suministro objeto del presente Proceso de Contratación está codificada en el Clasificador de Bienes y Servicios de Naciones Unidas (UNSPSC) como se indica en la Tabla 1:

Clasificación UNSPSC	Segmento	Familia	Clase
80141607	Servicio de gestión, servicios profesionales de empresa y servicios administrativos	Comercialización y distribución	Gestión de eventos.

## 1.3 EXPERIENCIA

El Proponente debe acreditar experiencia en contratos cuyo valor individual o sumado sea igual o superior a CIEN (100) S.M.M.L.V., en al menos 2 contratos que tengan el mismo objetivo de los presentes términos, celebrados en un término no mayor a tres (3) años contados a partir de la fecha de presentación de la oferta.

## 1.4 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.



	<h1>TÉRMINOS DE REFERENCIA</h1>			
	VERSIÓN: 01	FECHA: 01-08-2021	CÓDIGO: FNFP-F-GA-03-102	

## 1.5 REQUISITOS JURÍDICOS

### 1.5.1. 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.

### 1.5.2. 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.

### 1.5.3. 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.

### 1.5.4. Registro Único Tributario:

Fotocopia legible del RUT del proponente, expedido por la DIAN con fecha no mayor a 10 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.

### 1.5.5. 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 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.

### 1.5.6. 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

	<h1>TÉRMINOS DE REFERENCIA</h1>			
	VERSIÓN: 01	FECHA: 01-08-2021	CÓDIGO: FNFP-F-GA-03-102	

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.

#### 1.5.7. 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.

#### 1.5.8. 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.

#### 1.5.9. 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.

#### 1.5.10. DOCUMENTOS

Se deben anexar los siguientes documentos:

- 1.5.10.1. Certificado de Existencia y Representación Legal (persona jurídica).
- 1.5.10.2. Documento privado de constitución (consorcios o uniones temporales).
- 1.5.10.3. Certificado mercantil de persona natural y del establecimiento de comercio.
- 1.5.10.4. Registro único tributario - RUT.
- 1.5.10.5. Estados Financieros y Balance General (del último periodo).
- 1.5.10.6. Copia Declaración de Renta del último periodo.
- 1.5.10.7. Relación de accionistas / asociados (si aplica).
- 1.5.10.8. Carta Declaración Conflicto de Intereses firmado por el representante legal apoderado, según el caso (si aplica).

	<h1>TÉRMINOS DE REFERENCIA</h1>			
	VERSIÓN: 01	FECHA: 01-08-2021	CÓDIGO: FNFP-F-GA-03-102	

1.5.10.9. Certificado antecedentes fiscales, disciplinarios y judiciales tal como se describe en el presente capítulo.

## 1.5.11. 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 2021 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 del 2021.

- 1.5.11.1. Total, patrimonio: mayor o igual al 70% del valor del contrato
- 1.5.11.2. Índice de Liquidez: mayor 0.80
- 1.5.11.3. Índice de endeudamiento menor o igual a 0.55
- 1.5.11.4. Razón de cobertura de intereses mayor o igual a 0.80
- 1.5.11.5. Rentabilidad sobre el patrimonio mayor o igual a 0.10
- 1.5.11.6. Rentabilidad sobre activos mayor o igual a 0.05
- 1.5.11.7. En el caso de consorcios y uniones temporales cada miembro deberá
- 1.5.11.8. presentar sus respectivos rubros contables acreditando el cumplimiento de los indicadores de capacidad financiera.

## 1.5.12. 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.

## 1.5.13. EXPERIENCIA MÍNIMA REQUERIDA DEL PROPONENTE

El proponente debe acreditar experiencia mínima en 2 contratos iguales o superiores al valor del contrato que se pretende celebrar.

El Proponente deberá certificar experiencia específica en proyectos relacionados con la producción de contenidos multimedia y manejo de planes de difusión, para ello deberá acreditar por lo menos 2 contratos o acuerdos de negociación ejecutados dentro de los cinco (3) años anteriores, contados a partir de la fecha máxima para recepción de propuestas.

Las certificaciones de los contratos celebrados y ejecutados deberán hacer constar de:

- Ser iguales o superiores al valor del contrato que se pretende celebrar.
- Debe constar en la certificación el objeto del contrato celebrado, la acreditación de la experiencia en producción de videos institucionales y videos no convencionales para plataformas digitales. A su vez experiencia en compra de medios digitales multimedia e implementación de herramientas de automatización, para una mayor difusión.
- Si la propuesta es presentada como consorcio o unión temporal, se podrán reportar experiencias de cualquiera de sus integrantes. De acuerdo con el porcentaje de participación de dicho integrante en el proyecto dentro del proponente plural se calculará el monto que será tenido en cuenta para la sumatoria de los valores de los contratos relacionados.

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

- 1.5.13.1. Entidad Contratante.
- 1.5.13.2. Entidad Contratista.
- 1.5.13.3. Objeto del contrato.
- 1.5.13.4. Actividades realizadas.
- 1.5.13.5. Valor del Contrato.
- 1.5.13.6. Fecha de inicio.
- 1.5.13.7. Fecha de terminación.
- 1.5.13.8. Fecha de expedición de la certificación.
- 1.5.13.9. Nombre, firma y cargo de quien tiene la facultad para firmar la certificación.

## **1.6. 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:

- Director de proyecto o director investigación de mercados (Mínimo tres años de experiencia).
- Analista de investigación de mercados (Mínimo tres años de experiencia)
- Analista estadístico de datos (Mínimo un año de experiencia)
- Psicólogo (*Si requiere*) (Mínimo dos años experiencia)
- Cualquier otro cargo que requiera hacer parte del desarrollo de la convocatoria. (Mínimo dos años de experiencia).

	<h1>TÉRMINOS DE REFERENCIA</h1>		
	VERSIÓN: 01	FECHA: 01-08-2021	

## CAPÍTULO V

### 1. LA PROPUESTA

#### 1.1. FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Dando alcance a lo previsto en el Capítulo III, numeral 7, la recepción de las propuestas se hará hasta las 5:00 p.m. del 18 de mayo de 2022 de manera física en las instalaciones de FEDEPAPA.

Las propuestas deberán ser entregadas en original y dos (2) copias debidamente marcadas (“original”, “primera copia” y “segunda copia”) en sobre cerrado y con sello de radicación ante el área de correspondencia de la Federación Colombiana de Productores de Papa, FEDEPAPA y su contenido foliado en forma ascendente, con un índice en el que se relacione el contenido total de la propuesta. El sobre DEBE indicar “CONFIDENCIAL – NO ABRIR”.

#### 1.2. COMUNICACIONES

Las propuestas deberán presentarse conforme a lo previsto en el numeral 1.1 del capítulo V. 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 cuarenta (40) 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.

#### 1.3. IDENTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

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

**FONDO NACIONAL DE FOMENTO DE LA PAPA  
SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE UN PROVEEDOR PARA EL DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA BTL PARA REALIZAR ACTIVACIONES DE MARCA PARA LA EJECUCIÓN DE “LA ESCUELA DE LA PAPA”, PARA COMUNICAR LA VERSATILIDAD Y BONDADES DE LA PAPA PARA INCENTIVAR SU CONSUMO.**

- Original/ Copia No. \_\_\_\_ (Indicación si se trata del original o copia y número de ésta)
- 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.

#### 1.4. IDIOMA

Todas las propuestas deberán ser presentadas en el idioma del país de origen es decir español.

#### 1.5. FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Cada propuesta tanto en original como en sus copias deberá presentarse **ESTRICTAMENTE** en el siguiente orden:

1.5.1. 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.

1.5.2. Los documentos detallados en el CAPÍTULO IV como requisitos para la participación en el proceso de selección.

1.5.3. La propuesta con los aspectos calificables previstos en el numeral 1.6 del presente capítulo.

#### 1.6. 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 su equipo de trabajo. Si ningún proponente cumpliere los requisitos, el proceso de selección se declarará desierto y se volverá a hacer nuevo proceso de selección.

## CAPÍTULO VI

### 1. FACTORES DE CALIFICACIÓN

Los factores que se tendrán en cuenta para la evaluación son:

Criterio	Participación
Selección de espacios	35%
Estrategia	45%
Optimización de presupuesto y valores agregados	20%
Total	100%

### 2. PROPUESTA DE SUSTENTACIÓN

Para evaluar la metodología y aplicación de la investigación de percepción los proponentes deberán presentar la metodología más adecuada para la satisfacción de la necesidad de conocer la percepción de consumo de papa.

### 3. OPTIMIZACIÓN DE PRESUPUESTO:

Los proponentes deberán presentar la mejor propuesta en la selección de metodología, planeación de ejecución para el desarrollo de la investigación, selección de la muestra. Los valores agregados serán clave, para lograr medir la experiencia, metodología de los proponentes y su alcance con la investigación.

## CAPÍTULO VII

### 1. CAUSALES DE RECHAZO

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

- Cuando la empresa o persona natural 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.

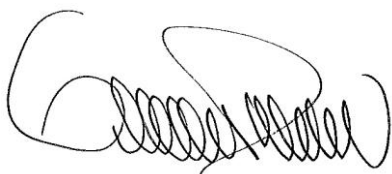
## 2. OBSERVACIONES

El proponente debe tener en cuenta que:

- Ninguno de los requisitos exigidos en esta convocatoria será subsanable.
- 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.

## 3. SELECCIÓN DE PROPUESTA

FEDEPAPA-FNFP será el encargado de realizar la selección. Esta invitación se rige por normas del derecho privado.



**GERMAN PALACIO V.**  
**REPRESENTANTE LEGAL DE FEDEPAPA**  
**ADMINISTRADOR DEL FONDO NACIONAL**  
**DE FOMENTO DE LA PAPA**