

Creamos Oportunidades

Swisscontact es una organización pionera de vanguardia en la implementación de proyectos de desarrollo internacional. Promovemos el desarrollo inclusivo desde los ámbitos económico, social y medioambiental, con el propósito de hacer una contribución significativa a la prosperidad sostenible y generalizada de las economías emergentes y en desarrollo.

TÉRMINOS DE REFERENCIA

Contratación de un profesional experto Gestión del Conocimiento para el programa Colombia Más Competitiva

Información general

| | |
|--------------------------------------|--|
| Lugar de ejecución | Bogotá |
| Fecha estimada de inicio | 30/04/2025 |
| Fecha estimada de terminación | 30/06/2025 |
| Duración del contrato | 2 meses |
| Tipo de contratación | Contrato de prestación de servicios |
| Valor estimado del contrato | Según propuestas económicas, valor Exento de IVA |
| Proyecto/Programa | Colombia + Competitiva |
| Código presupuestal | 4203001 Colombia + Competitiva Fase II |

¿Quién es Swisscontact?

Somos una organización pionera de vanguardia en la implementación de proyectos de desarrollo internacional. Promovemos el desarrollo inclusivo desde los ámbitos económico, social y medioambiental, con el propósito de hacer una contribución significativa a la prosperidad sostenible y generalizada de las economías emergentes y en desarrollo.

<https://www.swisscontact.org/es>

<https://www.linkedin.com/company/swisscontact/>

Página 1 de 11

Swisscontact

Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico

Bogotá – Colombia, Carrera 48 N 93-51, Tel: (57) 314-8532210- co.info@swisscontact.org - www.swisscontact.org



¿Quién es C+C?

El programa Colombia + Competitiva es una iniciativa conjunta entre la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos Suiza (SECO) y el Gobierno Nacional, que orienta sus esfuerzos a mejorar la competitividad en el país y diversificar su economía. La Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico – SWISSCONTACT es el facilitador nacional del programa.

El programa inició en Colombia en el año 2017, y se ha ejecutado en dos fases: Una Fase inicial de 4 años 2017 – 2020 y una segunda Fase de cuatro años comprendidos entre 2021 y 2024. El Programa se enfoca en fomentar el crecimiento verde e inclusivo mediante un entorno empresarial propicio y políticas eficaces del sector público, así como también, en promover la competitividad y la innovación mediante cadenas de valor sostenibles que proporcionan oportunidades de empleo e ingresos. Se desarrollará una tercera fase que va del 2025 al 2028, donde el programa se concentrará en consolidar los avances logrados en las fases anteriores, fortaleciendo la apropiación, escalabilidad y sostenibilidad de los bienes públicos generados. Para ello, operará a través de cuatro componentes interrelacionados: políticas públicas, cadenas de valor, desarrollo territorial y gestión del conocimiento. El objetivo de la Fase III es fomentar el crecimiento económico inclusivo, la generación de empleo, el aumento de ingresos y el intercambio comercial y de conocimientos entre Colombia y Suiza. Asimismo, se busca dejar capacidad instalada y sostenible en territorio, asegurando que los logros del programa sean sostenibles y contribuyan al desarrollo económico y social del país.

Consideraciones /Antecedentes

El programa Colombia + Competitiva (C+C) es una iniciativa emblemática de la Secretaría de Estado para Asuntos Económicos de Suiza (SECO), implementada en Colombia desde hace más de 8 años por Swisscontact. Su objetivo principal es mejorar el entorno empresarial y desarrollar cadenas de valor sostenibles y competitivas, generando empleo, aumentando los ingresos y contribuyendo al bienestar de la población. Además, busca fortalecer las relaciones comerciales y de conocimiento entre Colombia y Suiza, promoviendo un desarrollo económico inclusivo y sostenible.

Logros y Lecciones Aprendidas en Fases Anteriores de C+C:

A lo largo de sus casi 8 años de implementación, el programa C+C ha consolidado su relevancia como una plataforma de diálogo político y acción privada en torno al desarrollo productivo y la competitividad en Colombia.

Entre sus logros destacan:

- Generación de políticas y bienes públicos: El programa ha promovido reformas y herramientas que mejoran el entorno empresarial, adaptándose a los cambios en los gobiernos nacionales y subnacionales.
- Fortalecimiento de cadenas de valor: Se han apoyado cadenas como el café especial, el cacao especial, los ingredientes naturales y el turismo sostenible, generando empleo y mejorando el acceso a mercados internacionales.
- Inclusión financiera: Se han implementado programas de educación financiera y acceso a servicios financieros, especialmente en áreas rurales.
- Formación dual: Inspirado en el modelo suizo, se ha apoyado la creación de un sistema de formación dual que combina educación y experiencia laboral.

La Fase III del programa busca capitalizar estos logros, fortaleciendo estrategias que generen bienes públicos de uso común y fomenten una mayor apropiación por parte de los actores privados, asegurando la escalabilidad y continuidad de los resultados.

El programa Colombia + Competitiva (C+C) requiere los servicios de un profesional en Gestión del Conocimiento para documentar y capitalizar el total de los aprendizajes estratégicos de sus Fases I y II, asegurando una transición efectiva hacia la Fase III. Durante ocho años, el programa ha generado resultados clave en políticas públicas, cadenas de valor sostenibles (café, cacao, ingredientes naturales, turismo), inclusión financiera y formación dual, entre otros, por lo que es necesario sistematizar estas experiencias, identificar lecciones aprendidas y estructurar repositorios que permitan escalar los impactos logrados.

El profesional contratado será responsable de mapear el conocimiento acumulado de la Fase I y Fase II del programa, organizarlo, identificar sus potencialidades y consolidar los datos e información disponibles en documentos útiles y prioritarios para su difusión. Su trabajo facilitará la transferencia de metodologías validadas, la réplica de buenas prácticas y la optimización de estrategias en la próxima fase, garantizando que los avances en competitividad, equidad de género y sostenibilidad, entre otros, sean plenamente aprovechados por actores públicos, privados y cooperantes.

Objeto

Contratar un profesional en Gestión del Conocimiento que adelante un proceso integral de identificación, organización y sistematización del conocimiento generado en las Fases I y II del Programa Colombia + Competitiva, incluyendo aprendizajes, resultados, buenas prácticas, metodologías, herramientas, documentos y publicaciones relevantes. El profesional deberá formular recomendaciones estratégicas para la transferencia, difusión y apropiación de dicho conocimiento, así como orientar una estrategia efectiva de gestión del conocimiento desde el inicio de la Fase III, que potencie el impacto del programa y asegure la sostenibilidad y escalabilidad de sus logros. Todo el proceso deberá desarrollarse de manera articulada con las metodologías de gestión del conocimiento de Swisscontact.

Objetivos específicos

1. Identificar, organizar y sistematizar los aprendizajes, metodologías, enfoques, herramientas, documentos y lecciones generadas durante las Fases I y II del Programa, garantizando su accesibilidad, relevancia y utilidad para públicos estratégicos. Este proceso deberá alinearse con las metodologías y lineamientos de gestión del conocimiento de Swisscontact, que serán entregados al profesional seleccionado para orientar adecuadamente su labor.
2. Consolidar los resultados alcanzados en políticas públicas, cadenas de valor y enfoques transversales, como insumo clave para el reporte de cierre del programa y para futuras acciones de comunicación y posicionamiento.
3. Formular recomendaciones prácticas que orienten la transferencia del conocimiento de la Fase I y Fase II a socios clave, con el fin de promover la sostenibilidad, apropiación y réplica de las intervenciones más relevantes, en sintonía con la consultoría contratada para la gestión de activos priorizados.
4. Diseñar recomendaciones prácticas y herramientas para dentro de una estrategia de gestión del conocimiento en la Fase III, asegurando continuidad, escalabilidad y alineación con las prioridades del programa y los objetivos de la fase.

Actividades

Dentro de las actividades a desarrollar como mínimo se tienen:

1. **Revisión y análisis documental:** identificación, recopilación y análisis del conocimiento generado en la Fase I y II del programa, incluyendo informes, metodologías, herramientas, publicaciones, productos técnicos y demás insumos relevantes disponibles en los repositorios internos.
2. **Sistematización del conocimiento:** organización y estructuración del conocimiento identificado en formatos que faciliten su consulta y análisis, tales como matrices o esquemas sintéticos, destacando su valor, aplicación y posibles usos futuros.
3. **Apoyo al cierre técnico:** construcción de insumos estratégicos para el reporte final que incluyan resultados, impactos, casos emblemáticos y recomendaciones.
4. **Identificación de vacíos y oportunidades:** análisis crítico del conocimiento disponible frente a los objetivos estratégicos del programa, con el fin de identificar brechas, duplicidades o áreas subutilizadas, y orientar recomendaciones de mejora.
5. **Formulación de recomendaciones de transferencia y difusión:** desarrollo de propuestas prácticas para facilitar la apropiación y visibilización del conocimiento generado en la Fase I y II, por parte de públicos estratégicos.
6. **Diseño de la hoja de ruta en gestión de conocimiento para la Fase III:** elaboración de recomendaciones y herramientas que permitan estructurar una estrategia de gestión del conocimiento desde el inicio de la nueva fase, incluyendo prioridades, mecanismos internos de gestión y criterios orientadores.

Entregables

La propuesta debe contener como mínimo los siguientes entregables:

| No | Entregable | Fecha |
|----|--|--|
| 1. | Plan de trabajo detallado: cronograma y criterios para la identificación, análisis y priorización del conocimiento generado durante la Fase I y II. | 15 días, luego de iniciar el contrato. |
| 2. | Informe de sistematización del conocimiento de la Fase I y II: consolidación analítica de aprendizajes, metodologías, enfoques, herramientas y buenas prácticas, destacando su utilidad, aplicabilidad y potencial para escalamiento o réplica. | Mes 1 |
| 3 | Insumo técnico para el reporte de cierre de la Fase II: documento que reúne los resultados consolidados, casos emblemáticos y aprendizajes clave como aporte al proceso de cierre del programa. | |
| 4 | Repositorio documental: organización del conocimiento disponible (documentos, herramientas, productos técnicos, metodologías, entre otros) por componente temático del programa, en un formato estructurado y accesible para consulta interna. | Mes 2 |
| 5 | Listado de activos de conocimiento con potencial estratégico: identificación y descripción de productos relevantes (más allá de los ya priorizados) con sugerencias sobre posibles usos, públicos destinatarios y canales. | |
| 6 | Documento de recomendaciones para la gestión del conocimiento: incluye propuestas prácticas para fortalecer la gestión, transferencia y apropiación del conocimiento | |

| | | |
|--|---|--|
| | generado en la Fase I y II, y una hoja de ruta orientadora para estructurar la estrategia de gestión del conocimiento desde el inicio de la Fase III. | |
|--|---|--|

Lugar de ejecución

El contrato se llevará a cabo en el territorio colombiano, especialmente en la ciudad de Bogotá.

Valor

El valor del contrato se definirá de acuerdo con las propuestas entregadas y la propuesta seleccionada. Las personas interesadas deberán entregar su aspiración económica, en coherencia con su experiencia y mostrando la relación costo-beneficio. Los valores de contratación están exentos de IVA. A esta cifra se le aplicarán las deducciones legales correspondientes.

Forma de pago

El valor del contrato se desembolsará en máximo 2 (dos) desembolsos contra entrega de los entregables según la propuesta seleccionada:

| No. | % | TIEMPO | ENTREGABLE |
|-----|-----|---|----------------------|
| 1 | 40% | Al finalizar el primer mes de contrato. | Entregable 1, 2 y 3 |
| 2 | 60% | Al final de ejecución del contrato. | Entregables 4, 5 y 6 |

Proceso de selección:

La selección se realizará mediante convocatoria abierta de acuerdo con las fechas establecidas en el siguiente cronograma:

| No. | Procedimiento | Fecha |
|-----|--|--|
| 1. | Apertura de la convocatoria | 15 de abril de 2025 |
| 2. | Presentación de propuestas | Hasta media noche del día 23 de abril de 2025 al correo convocatorias.colombia@swisscontact.org |
| 3. | Notificación al prestador de servicio seleccionado | Se notificará al prestador de servicios seleccionado a partir del 25 de abril de 2025. |

Las propuestas deberán incluir al menos:

- El proponente deberá presentar una carta de intención que incluya:
 - El valor agregado que su perfil y trayectoria pueden aportar al proceso.
 - Su aspiración económica, en coherencia con su experiencia, mostrando la relación costo beneficio y lo solicitado en estos términos de referencia. **(Anexo 1)**

- Una descripción de su experiencia, destacando logros verificables en la elaboración de marcos de gestión del conocimiento, e indicando el tiempo de experiencia correspondiente (según formato del **Anexo 2**).
- Además, debe incluir el Due Diligence (**Anexo 3**), es criterio habilitante para la evaluación de la propuesta, se analiza el nivel de riesgo del proponente como contratista de Swisscontact.

La evaluación de las propuestas se llevará a cabo según los siguientes criterios:

| No. | ITEM | CALIFICACIÓN |
|----------------------|--|--------------|
| 1. | Experiencia del proponente. | 40 |
| 2. | Valor agregado de la propuesta (relación costo/beneficio). | 45 |
| 3. | Propuesta económica. | 15 |
| Puntaje Total | | 100 |

Experiencia del proponente:

Se requiere un profesional con al menos 5 años de experiencia en Gestión del Conocimiento de preferencia en programas o proyectos de cooperación para el desarrollo o similares. Además, debe contar con experiencia en la elaboración de marcos de Gestión del Conocimiento, se valorará positivamente la experiencia relacionada con proyectos con presupuestos de inversión superiores a USD \$2,5 millones, alineados con el objeto de esta convocatoria.

Reporte / Supervisión:

La supervisión del contrato estará a cargo de la Coordinación General de Colombia + Competitiva o quien esta delegue.

Garantías:

El/la contratista constituirá a su cargo y a favor de SWISSCONTACT, una garantía única que ampare el cumplimiento general del presente convenio, por cuantía equivalente al 30% del valor total, con una vigencia igual al plazo y seis meses más.



Enrique Maruri Londoño
Director País Apoderado ONG Extranjera
Swisscontact



Claudia Sepúlveda Robles
Coordinadora General – Programa C+C
Swisscontact

Anexo 1: Oferta económica

Referencia: Proceso para la contratación de servicios de consultoría para “Consultoría para el diseño, producción e implementación de una estrategia de difusión de activos de conocimiento del Programa Colombia + Competitiva Fase II”.

Yo, (nombre del representante legal), identificado como consta al pie de mi firma, actuando en nombre propio o en nombre y representación del Proponente, manifiesto que el valor total de la propuesta de la referencia corresponde a la suma de xxx PESOS COLOMBIANOS (COP XXX). Suma que incluye todos los gastos e impuestos que llegaren a causarse. El valor indicado toma como referencia todos los costos y gastos que comprende la consultoría, tal y como se discriminan a continuación:

| Oferta económica | | |
|------------------------------------|-------------|-------|
| Item | Descripción | Valor |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| Valor total de la propuesta | | |
| | | |

Se propone realizar los desembolsos establecidos en los TDR frente a los siguiente entregables:

| No. De pago | VALOR COP/PORCENTAJE | TIEMPO | ENTREGABLE |
|-------------|----------------------|--------|------------|
| 1 | | | |
| 2 | | | |
| 3 | | | |
| 4 | | | |

Firma del Representante Legal

Nombre:

Documento de Identidad:



Anexo 2: Experiencia del proponente

Referencia: Contratación de un profesional experto Gestión del Conocimiento para el programa Colombia + Competitiva.

Yo, (nombre del proponente), identificado como consta al pie de mi firma, actuando en nombre y representación propio, presento la experiencia.

EXPERIENCIA DEL PROPONENTE

| Contrato no. 1 | |
|---------------------------------------|--|
| Objeto del contrato | |
| Fecha de iniciación del contrato | |
| Fecha de terminación del contrato | |
| Nombre o razón social del contratante | |
| Persona contacto | |
| Dirección teléfonos de contacto | |
| Valor del contrato | |
| Actividades / Objetivos específicos | |
| Observaciones | |

| Contrato no. 2 | |
|---------------------------------------|--|
| Objeto del contrato | |
| Fecha de iniciación del contrato | |
| Fecha de terminación del contrato | |
| Nombre o razón social del contratante | |
| Persona contacto | |
| Dirección teléfonos de contacto | |
| Valor del contrato | |
| Actividades / Objetivos específicos | |
| Observaciones | |

(agregar el número de tablas necesarias)

Total de experiencia (años): _____

Firma Proponente.

Nombre:

Documento de Identidad:



Anexo 3: Due Diligence

**Due Diligence de Proveedores de Servicios y Bienes:
Autodeclaración**

| | |
|-----------------------------|--|
| Nombre del proveedor: | |
| Servicios/bienes prestados: | |

Esta autodeclaración es parte del proceso rutinario de diligencia debida de Swisscontact para los proveedores de servicios/bienes. Toda la información proporcionada se mantendrá confidencial. Es primordial que todas las preguntas sean respondidas con sinceridad. El cuestionario debe ser completado por el propietario, el director general o un personal superior debidamente autorizado.

Swisscontact se reserva el derecho de verificar esta autodeclaración mediante una visita in situ.

A. Datos de contacto

| | |
|---|--|
| Dirección de la oficina principal y número de teléfono: | |
| Sitio web del proveedor: | |
| Director General del Proveedor: | |
| Representante Legal del Proveedor: | |
| Persona de contacto: teléfono y correo electrónico | |

B. Estructura organizativa

| | |
|---|--|
| Estructura legal: | |
| Fecha y año de fundación: | |
| Subsidiarias y/o afiliadas: | |
| Detalles del registro del proveedor: <i>(Tipo, fecha y número)</i> | |
| Número de Identificación del Contribuyente: | |
| Personal remunerado a tiempo completo (FTE): | |
| Historial: | |

| | |
|--|---|
| (Volumen y nombres de cinco contratos más importantes durante los últimos tres años) | |
| Referencias: (Tres, incluye número de teléfono y correo electrónico) | |
| Facturación anual en USD: (por año para los últimos tres años) | |
| Confirmar disponibilidad y última actualización de los siguientes documentos: | <input type="checkbox"/> Manuales de Procedimiento* <i>Última actualización:</i> <input type="checkbox"/> Visión y Misión <i>Última actualización:</i> |

* o cualquier documento similar, donde se definan responsabilidades y facultades de autorización

C – Impuestos y Finanzas

| | |
|--|--|
| ¿Ha cumplido el Proveedor con las obligaciones de pago de impuestos y de contribución a la seguridad social en los últimos cinco años? | <input type="checkbox"/> Sí No <input type="checkbox"/> |
| ¿Se han auditado las cuentas y el Sistema de Control Interno del Proveedor durante los últimos tres años? | <input type="checkbox"/> Sí No <input type="checkbox"/> |

D. Seguros

| | |
|--|--|
| ¿El Proveedor cuenta con un seguro de responsabilidad civil? | <input type="checkbox"/> Sí No <input type="checkbox"/> |
|--|--|

E – Conflicto de intereses / corrupción y fraude

| | |
|--|--|
| ¿El Proveedor tiene alguna relación con el personal de Swisscontact? En caso afirmativo, sírvase proporcionar los nombres. | <input type="checkbox"/> Sí No <input type="checkbox"/> Nombres: |
| ¿Ha sido el Proveedor involucrados en cualquier caso de corrupción o ¿Fraude en los últimos tres años? | <input type="checkbox"/> Sí No <input type="checkbox"/> |



| | | |
|---|-----------------------------|-----------------------------|
| Involucrado en cualquier caso judicial en el pasado ¿Tres años? | <input type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |
|---|-----------------------------|-----------------------------|

F – Gobernanza

| | | |
|---|-----------------------------|-----------------------------|
| ¿El Proveedor de Servicios cuenta con: ¿Un Código de Conducta Empresarial? | <input type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |
| ¿un Código de Conducta del Empleado? | <input type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |

G – Prácticas de Administración de Empresas

| | | |
|--|-----------------------------|-----------------------------|
| ¿Cumple el Proveedor con las regulaciones de la Ley Nacional del Trabajo? | <input type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |
| ¿Tiene el Proveedor directrices sobre privacidad y seguridad de los datos? | <input type="checkbox"/> Sí | <input type="checkbox"/> No |

Tenga en cuenta que la información incorrecta o incompleta en esta autodeclaración puede dar lugar a la cancelación inmediata del contrato y a la reclamación del dinero pagado por parte de Swisscontact.

H – Certificación

| | |
|-------------------|--|
| Firma**: | |
| Nombre y función: | |
| Fecha: | |

** Firma de Representante Legal, Propietario, Director General, Un personal directivo o persona autorizada para firmar.