

## 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

## Consultoría para el diseño, producción e implementación de una estrategia de difusión de activos de conocimiento del Programa Colombia + Competitiva Fase II

### 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	Hasta COP 130.000.000, valor Exento de IVA
Proyecto/Programa	Colombia + Competitiva
Código presupuestal	42030001 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/>

## ¿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 ejecuta en tres fases: Una Fase inicial de 4 años 2017 – 2020 y una segunda Fase de cuatro años comprendidos entre 2021 y 2024. Durante esta segunda fase, el Programa se enfocó 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; y 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.

En el cierre de su segunda fase, el programa ha priorizado la necesidad de transformar estos aprendizajes y productos generados en activos de conocimiento estratégicos, apropiados por sus audiencias y con capacidad de replicarse y escalarse. Si bien existen productos finalizados y públicos definidos, aún es necesario identificar los canales más

efectivos para su divulgación, producir los activos faltantes y diseñar una estrategia de difusión que maximice su impacto.

La tabla en el Anexo 1 señala los activos de conocimiento priorizados para el desarrollo de la presente consultoría.

## Objeto

Diseñar e implementar una estrategia innovadora y creativa para difundir y posicionar los activos de conocimiento desarrollados en la Fase II del programa Colombia + Competitiva. La estrategia debe transformar productos técnicos en insumos atractivos y útiles para audiencias relevantes, promoviendo su apropiación, uso estratégico y el reconocimiento del programa, de la cooperación suiza y de Swisscontact como referentes en competitividad y desarrollo productivo sostenible.

## Objetivos específicos

1. **Diseñar una estrategia integral de difusión y visibilidad** de los activos de conocimiento generados por el programa (previamente priorizados), segmentada por tipo de público objetivo y alineada con los mensajes clave del programa.
2. **Identificar los canales, formatos y medios** más efectivos para garantizar la apropiación y el uso de estos productos por parte de las audiencias objetivo.
3. **Producir los activos de conocimiento faltantes**, desde la extracción de información hasta su diseño y publicación en formatos estratégicos.
4. **Implementar la estrategia de difusión** a través de una hoja de ruta, con entregables tangibles y acciones de alto impacto comunicacional.
5. **Posicionar al programa, la cooperación suiza y Swisscontact** como referentes en la generación y transferencia de conocimiento para el desarrollo económico inclusivo y sostenible en Colombia.

## Actividades

La firma consultora deberá desarrollar al menos las siguientes actividades:

- Analizar los activos de conocimiento ya priorizados por el programa, revisando su estado (finalizados, en proceso, faltantes) y evaluando su pertinencia para los públicos objetivo-definidos.
- Identificar y clasificar los formatos más adecuados y los canales óptimos de difusión para cada tipo de audiencia, alineando el contenido con sus necesidades y preferencias de consumo.
- Rediseñar los activos de conocimiento priorizados y transformarlos a formatos ajustados a cada audiencia, como videos cortos, infografías, guías prácticas, pódcast, micrositos, publicaciones interactivas, boletines especializados, entre otros; haciendo el uso más apropiado de los canales disponibles.
- Diseñar una estrategia integral de difusión de los activos de conocimiento priorizados, con enfoque en apropiación, segmentada por públicos, canales y mensajes clave, que incluya cronograma de implementación y criterios de seguimiento.
- Generar una hoja de ruta de sostenibilidad y uso futuro de los activos producidos, incluyendo mecanismos para su actualización, replicabilidad y uso estratégico en la Fase III del programa.
- Elaborar un informe final con resultados alcanzados, productos entregados, indicadores de impacto y recomendaciones para fortalecer la gestión del conocimiento en el marco del programa.

## Entregables

La propuesta debe contener como mínimo los siguientes entregables:

No.	Entregable	Fecha
1.	<b>Plan estratégico de difusión y producción.</b> Documento que contenga: diagnóstico detallado del estado de los activos de conocimiento; mapeo canales de difusión dependiendo las audiencias y formatos sugeridos; cronograma con hitos principales; indicadores de seguimiento y un plan de acción para la producción de los contenidos faltantes o en desarrollo.	15 días, luego de inicio de ejecución
2.	<b>Informe de ejecución y productos de conocimiento.</b> Documento con los resultados de la producción de activos de conocimiento y la puesta en marcha de las acciones de difusión. Este documento deberá contener el portafolio (carpeta) con la totalidad de piezas, contenido audiovisual, herramientas interactivas, etc, que se elaboren (en editable).	Mes 1
3.	<b>Hoja de ruta y plan de sostenibilidad.</b> Documento que consolide las lecciones aprendidas, buenas prácticas identificadas y recomendaciones prácticas para asegurar la sostenibilidad y escalabilidad, que garanticen la apropiación de los activos de conocimiento, así como el mantenimiento de los canales activos en el mediano plazo.	Mes 2

## Lugar de ejecución

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

## Valor

El presupuesto máximo para la presente consultoría es de COP \$130.000.000. Las firmas interesadas deberán entregar una oferta económica competitiva. Los valores de contratación están exentos de IVA. A esta cifra se le aplicarán las deducciones legales correspondientes.

El valor total la propuesta debe incluir los costos de desplazamiento a las zonas de intervención que se consideren necesarios para la oportuna y satisfactoria ejecución de los servicios planteados en la propuesta.

## Forma de pago

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

No.	% VALOR COP	TIEMPO	ENTREGABLE
1	40%	Al iniciar el contrato	Entregable 1

2	60%	Al final de ejecución del contrato	Entregables 2 y 3
---	-----	------------------------------------	-------------------

## 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 <a href="mailto:convocatorias.colombia@swisscontact.org">convocatorias.colombia@swisscontact.org</a>
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 (en un documento de máximo 10 hojas sin incluir anexos):

- Propuesta económica. **(Anexo 1)**
- Experiencia del proponente (donde se identifique claramente tiempos por experiencia **(Anexo 2)**).
- Metodología de trabajo para el desarrollo de los objetivos descritos en los términos de referencia.
- 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.	70
2	Metodología de trabajo.	20
3	Propuesta económica.	10
<b>Puntaje Total</b>		<b>100</b>

## Experiencia del proponente:

La firma proponente deberá contar con experiencia demostrada de mínimo 3 años en procesos de comunicación estratégica, gestión del conocimiento, producción de contenidos técnicos y creativos, así como en el diseño de estrategias de apropiación y difusión para programas de desarrollo económico, cooperación internacional o fortalecimiento institucional.

Además de la experiencia técnica, se valorará la capacidad de traducir conocimientos complejos en productos innovadores, de alto impacto y con potencial de escalamiento. La firma deberá demostrar creatividad en el diseño de formatos, sensibilidad para la segmentación de audiencias y habilidades para posicionar productos como referentes dentro de comunidades especializadas, institucionales o territoriales. Se requiere pensamiento estratégico, agilidad operativa y una clara orientación a resultados.

## Metodología de trabajo:

El proponente deberá indicar el alcance de su propuesta, resultados e impactos esperados y valores agregados. La metodología deberá establecer todas las actividades que, desde el punto de vista técnico, se estimen necesarios para la implementación de la propuesta. Se evaluará la pertinencia y coherencia de la propuesta metodológica prevista y la efectividad de dicha propuesta para la obtención de los productos esperados.

## Reporte / Supervisión:

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

## Cronograma de ejecución:

El plazo máximo estimado para la ejecución es hasta el 30 de junio de 2025. Sin embargo, el proponente es libre de plantear un cronograma de ejecución en un tiempo menor, siempre y cuando se cumpla con los objetivos de los presentes términos de referencia. El proponente deberá indicar en el cronograma los hitos relevantes y los tiempos y fechas de las tareas a realizar; sus entregables y resultados.

## Garantías:

El 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
<b>Valor total de la propuesta</b>		

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

**EXPERIENCIA DEL PROPONENTE**

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

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

**(agregar el número de tablas necesarias)**

**Total de experiencia (años):** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
**Firma Proponente.**

Nombre:

Documento de Identidad:

Fecha:

[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: <i>(Volumen y nombres de cinco contratos más importantes durante los últimos tres años)</i>	

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* Última actualización: <input type="checkbox"/> Visión y Misión Última actualización:

\* 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      No <input type="checkbox"/>

### F – Gobernanza

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

### G – Prácticas de Administración de Empresas

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

**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.