



---

# **Términos de referencia: Consultoría para la creación de cartera de clientes, caracterización productiva y concreción de acuerdos comerciales**

---

Proyecto: Cosechas de esperanza. Cadenas de valor agroecológicas para el desarrollo territorial sostenible del suroccidente colombiano.



**INMCA**  
Instituto Mayor Campesino



*Cosechas de esperanza. Cadenas de valor agroecológicas para el desarrollo territorial sostenible del suroccidente colombiano*

## 1. Contexto organizacional

El Instituto Mayor Campesino – IMCA, es un centro social de la Compañía de Jesús, fundado en 1962 con el propósito de apoyar, formar y acompañar a las comunidades rurales para el fomento y desarrollo económico. En ese sentido, el IMCA viene implementando el proyecto denominado “Cosechas de esperanza. Cadenas de valor agroecológicas para el desarrollo territorial sostenible del suroccidente colombiano”, financiado por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo AECID.

El proyecto tiene como objetivo aportar al desarrollo territorial sostenible de comunidades indígenas y campesinas de municipios PDET del sur occidente colombiano, fortaleciendo la cadena de valor agroecológica desde el enfoque de la economía solidaria con perspectiva de género. Para ello se dinamizarán circuitos económicos solidarios interculturales a nivel local y regional, encadenando las esferas de producción, agregación de valor, distribución, comercialización y consumo, priorizando la participación de mujeres y jóvenes de organizaciones, con miras al fortalecimiento de la gobernanza del Sistema agroalimentario local y regional. Se focaliza en 3 municipios del departamento del Valle del Cauca: Tuluá, Pradera y Florida, estos 2 últimos municipios PDET, y con un total de 239 familias que pertenecen a 8 organizaciones locales rurales comunitarias y a 2 plataformas regionales que impulsan iniciativas de pervivencia en el territorio.

El proyecto contempla los siguientes resultados:

**Producción agroecológica y resiliente:** Se fortalecerán las capacidades técnicas de las organizaciones focalizadas mediante innovación técnica agroecológica que apoye su resiliencia frente al cambio climático e impulse a) agregación de valor, b) mejora de la productividad en cantidad y calidad, y c) sostenibilidad de los sistemas productivos.

**Consumo responsable:** Se fortalecerá el circuito económico solidario en los municipios PDET focalizados en torno a la cadena de valor agroecológica desde un enfoque de economía solidaria, especialmente en el consumo consciente y la comercialización de alimentos agroecológicos.

**Equidad de género:** Se fortalecerá el liderazgo de las mujeres y su participación en la toma de decisiones en sus familias, organizaciones y territorios, brindando herramientas teórico-prácticas que permitan la construcción de nuevas dinámicas de interacción entre mujeres y hombres en un marco de equidad y respeto.

**Diálogo social y participación ciudadana:** Se construirán participativamente agendas territoriales, integrando iniciativas ciudadanas, y se promoverá su concertación a través de estrategias de diálogo social entre organizaciones de la sociedad civil y la institucionalidad pública.

*Cosechas de esperanza. Cadenas de valor agroecológicas para el desarrollo territorial sostenible del suroccidente colombiano*

## 2. Presentación

En el marco de la implementación del proyecto, se efectuará la contratación de una **consultoría especializada** para la creación de la cartera de clientes, la caracterización productiva y la construcción de acuerdos comerciales con las organizaciones campesinas e indígenas participantes en los municipios de Tuluá, Pradera y Florida (Valle del Cauca).

El presente documento describe los objetivos, área geográfica, actividades, perfil requerido, tiempos, presupuesto y proceso de selección. La ejecución del contrato se desarrollará conforme al plazo establecido a partir de la fecha de formalización.

## 3. Objetivo

Contratar una consultoría especializada para llevar a cabo la **caracterización de la demanda y de la oferta** de las organizaciones participantes, la **creación de la cartera de clientes** y la **concreción de acuerdos comerciales** con compradores actuales y potenciales, en el marco del circuito económico solidario La Ceiba apoyado por el proyecto “Cosechas de esperanza”.

## 4. Área geográfica

La consultoría se desarrollará en el Departamento del Valle del Cauca, en los municipios de Tuluá, Florida y Pradera, con énfasis en las zonas rurales donde se ubican las familias pertenecientes a las 8 organizaciones campesinas e indígenas priorizadas por el proyecto:

MUNICIPIO	VEREDA	ORGANIZACIÓN
Florida	Comunidad La Rivera. Resguardo Indígena Kwes Yu Kwike	Asociación comunitaria indígena de la Rivera-ASOACIR
Florida	Resguardo Indígena Triunfo Cristal Paz	Grupo de mujeres Nasa Uy´Wesx Fxi´nxizas del Resguardo Triunfo Cristal Paez
Florida	Vereda El Líbano	Asociación de usuarios para el distrito de riego y adecuación de tierras del suroriente de Florida - ASODIFLOR
Pradera	Corregimiento La Feria	Asociación Agropecuaria del Corregimiento La Feria - AGROFERIA
Pradera	Corregimiento El Arenillo	Asociación de Mujeres Emprendedoras Rurales de Arenillo - ASOMERA
Tuluá	Vereda San Lorenzo	Asociación de Agricultores Orgánicos de San Lorenzo- ASOAGROS

*Cosechas de esperanza. Cadenas de valor agroecológicas para el desarrollo territorial sostenible del suroccidente colombiano*

Tuluá	Vereda Las Olas	Asociación de Escuelas Agroecológicas Sostenibles de San Rafael- ASEAS
Tuluá	Corregimiento La Marina	Asociación de Pequeños Caficultores de la Marina - ASOPECAM

## 5. Actividades, responsabilidades y/o funciones a desarrollar:

La consultoría deberá contemplar las siguientes actividades a partir de la coordinación con el equipo IMCA, las organizaciones y/o el Grupo motor del CES La Ceiba:

- a. **Caracterización de la producción y la oferta comercial:** Levantamiento de información sobre la producción y oferta comercial de alimentos agroecológicos y/o en transición agroecológica por parte de las organizaciones focalizadas. Esta identificación contempla características, calidad, cantidad, volumen, frecuencia y precios de los diferentes productos.
- b. **Identificación de aliados comerciales actuales:** A través de jornadas de trabajo participativas con las organizaciones focalizadas por el proyecto identificar los actuales compradores, clientes y aliados comerciales, analizar el estado de la relación con cada uno y proyectar estrategias para el fortalecimiento de alianzas comerciales.
- c. **Identificación de aliados comerciales potenciales:** Mediante ejercicios de análisis de mercado a nivel local y/o regional identificar posibles aliados comerciales con interés, disponibilidad y posibilidad de adquirir los productos y/o servicios ofertados por las organizaciones focalizadas.
- d. **Análisis de la demanda:** Se estimarán las características, tipos y volúmenes demandados, con el fin de identificar qué porcentaje puede ser atendido siguiendo los principios de consumo de cercanía y comercio directo.
- e. **Análisis de oferta y demanda:** Elaboración de un análisis que permita articular la oferta de las organizaciones con la demanda identificada, reconociendo brechas, oportunidades y condiciones para la comercialización directa.
- f. **Reuniones con potenciales clientes.** Coordinar y realizar al menos 16 reuniones, a razón de 3 por organización focalizada, con potenciales clientes para realizar negociaciones en cuanto a tipos de producto, volúmenes, precios y frecuencias de entrega. Esta actividad contempla la preparación previa y el fortalecimiento de capacidades de las organizaciones para la

*Cosechas de esperanza. Cadenas de valor agroecológicas para el desarrollo territorial sostenible del suroccidente colombiano*

negociación y cierre de acuerdos comerciales.

- g. **Concreción acuerdos comerciales** Apoyar la concreción de al menos 8 acuerdos comerciales entre las organizaciones focalizadas y aliados comerciales precisando condiciones de tipo de producto, calidad, volumen, precio, frecuencias y lugares de entrega.
- h. **Seguimiento a los acuerdos comerciales.**
- i. Retroalimentación y socialización del proceso con organizaciones focalizadas.
- j. Participación en las reuniones de equipo total de promoción social y del equipo del proyecto durante la duración de la consultoría.
- k. Apoyar la formulación de proyectos a partir de los resultados de la consultoría y la experiencia de los ejercicios.
- l. Apoyar la elaboración de fuentes de verificación relacionadas con los indicadores relacionados al objetivo de la consultoría.
- m. Apoyar la elaboración de informes del proyecto.

## 6. Productos finales:

1. Un (1) documento denominado “Oferta de productos de la cadena de valor agroecológica” que contenga información detallada de características, calidad, cantidad, volumen, frecuencia y precios de los diferentes productos agroecológicos o en transición agroecológica producidos por las organizaciones focalizadas.
2. Una (1) matriz de datos denominada “Oferta de productos de la cadena de valor agroecológica” que permita organizar, analizar y visualizar la información recolectada.
3. Un (1) documento denominado “Carteras de clientes actuales” que contenga al menos:
  - Datos Básicos de Identificación.
  - Tipo de cliente/Segmento: Clasificación por sector, tamaño de empresa o tipo de negocio
  - Estado: Clasificación según el ciclo de venta (alta, baja, en proceso de cierre, potencial/lead)
  - Antigüedad.
  - Productos o servicios adquiridos: Registro de lo que el cliente ha comprado anteriormente.
  - Historial de interacciones: Registro de reuniones, llamadas, correos electrónicos y solicitudes previas.
  - Preferencias: Necesidades específicas, gustos o hábitos de compra conocidos.
  - Datos económicos.
  - Oportunidades potenciales:

*Cosechas de esperanza. Cadenas de valor agroecológicas para el desarrollo territorial sostenible del suroccidente colombiano*

4. Un (1) documento denominado “Carteras de clientes potenciales” que contiene al menos:
  - Datos básicos de identificación.
  - Tipo de cliente/Segmento: Clasificación por sector, tamaño de empresa o tipo de negocio
  - Productos o servicios de interés en cuanto a calidad, cantidad y precio.
  - Preferencias: Necesidades específicas, gustos o hábitos de compra conocidos.
  - Oportunidades potenciales.
5. Un (1) informe sobre el proceso de comercialización y ventas que contiene al menos:
  - Análisis de los resultados y logros con cada una de las ocho organizaciones.
  - Análisis general en perspectiva de cadena de valor de alimentos agroecológicos.
  - Análisis con enfoque de género que permita dar cuenta de la participación activa de las mujeres en los procesos de comercialización.
6. Ocho (8) Documentos de acuerdos comerciales firmados entre las organizaciones focalizadas y aliados comerciales.
7. Un (1) Informe sobre proceso encadenamiento productivo.
8. Un (1) documento denominado “Balance de ingresos familiares y organizativos” que dé cuenta de la mejora en los ingresos mediante las alianzas comerciales.
9. Un (1) documento informe final que describe las actividades realizadas y que contenga los soportes como listados de asistencia, registros fotográficos y ayudas de memoria de cada una de las actividades.

## **7. Perfil.**

Persona natural o jurídica con:

- Formación profesional preferiblemente de posgrado en mercadeo, economía, administración de empresas, desarrollo rural, agroecología o afines.
- Experiencia demostrada en procesos de comercialización, concreción de acuerdos comerciales, desarrollo de mercados agroecológicos con organizaciones rurales, campesinas o indígenas.
- Conocimiento en cadenas de valor preferiblemente agroecológicas, economía social y solidaria y/o circuitos económicos solidarios.

*Cosechas de esperanza. Cadenas de valor agroecológicas para el desarrollo territorial sostenible del suroccidente colombiano*

- Capacidad para el levantamiento y análisis participativo de información de oferta y demanda.
- Habilidades para la facilitación de procesos de negociación y construcción de acuerdos con múltiples actores.
- Conocimiento del contexto rural del suroccidente colombiano; se valorará especialmente el conocimiento del Valle del Cauca y de los municipios de Tuluá, Pradera y Florida.
- Manejo básico de herramientas ofimáticas (Word, Excel, PowerPoint, correo electrónico).
- Habilidades de trabajo en equipo, manejo de conflictos y comunicación asertiva.

## 8. Tiempo y plazo

El tiempo de ejecución del contrato de consultoría será de cuatro (4) meses a partir de la firma del contrato con posibilidad de prórroga en tiempo conforme a las necesidades del proyecto y acordado con la gerencia de proyectos o la coordinación del equipo de promoción social de IMCA.

## 9. Valor y forma de pago.

El valor máximo de la consultoría es de **\$54.000.000 (cincuenta y cuatro millones de pesos colombianos)**

La forma de pago se realizará de la siguiente manera:

Porcentaje	Condición	Tiempos
20%	A la firma del contrato y entrega del plan trabajo y cronograma ajustado.	
20%	A la entrega a satisfacción de los productos 1,2 y 3	Al día 30 después de la firma del contrato.
30%	A la entrega a satisfacción de los productos 4,5,6 y 7	Al día 100 después de la firma del contrato.
30%	A la entrega a satisfacción de los productos 8 y 9.	Al día 120 después de la firma del contrato.

*Cosechas de esperanza. Cadenas de valor agroecológicas para el desarrollo territorial sostenible del suroccidente colombiano*

**Es importante tener en cuenta que:**

- a. La persona o entidad contratada asumirá el pago de la seguridad social y demás obligaciones tributarias derivadas del contrato.
- b. El contrato está sujeto a descuentos por retención en la fuente.
- c. Ni el IMCA ni la población beneficiaria del proyecto asumirán costos o gastos no estipulados en la presente convocatoria.
- d. La persona o entidad contratada deberá adquirir una póliza de cumplimiento según lo establece el manual de procedimientos de compras, adquisiciones y contrataciones del IMCA.

**Aclaraciones:**

Los recursos para transporte y alimentación de las y los participantes de las organizaciones focalizadas para la participación en las jornadas de acercamiento con aliados comerciales serán cubiertas con recursos del proyecto según disponibilidad presupuestal siguiendo las orientaciones del área administrativa, la coordinación del proyecto y el responsable del seguimiento a la consultoría.

**10. Presentación de propuestas.**

Las personas o entidades interesadas en aplicar a la consultoría deberán remitir el documento propuesta técnico-económica y la(s) hoja(s) de vida actualizada(s) únicamente al correo electrónico [coordinacion@imca.org.co](mailto:coordinacion@imca.org.co) indicando en el asunto del correo "Propuesta consultoría para la creación de cartera de clientes, caracterización productiva y concreción de acuerdos comerciales"

El documento de propuesta técnico-económica deberá contener como mínimo:

- Presentación del proponente detallando la experiencia relacionada.
- Diseño metodológico para la realización de las actividades previstas adoptado al contexto.
- Incorporación del enfoque participativo y de género en la realización de las actividades.
- Descripción de actividades y presupuesto estimado para lograr los objetivos y productos previstos en la consultoría.

*Cosechas de esperanza. Cadenas de valor agroecológicas para el desarrollo territorial sostenible del suroccidente colombiano*

### 11. Aclaraciones e Inquietudes:

Si algún proponente encuentra una requiere una aclaración de cualquier clase contenida en los presentes términos de referencia deberá enviarla al correo [coordinacion@imca.org.co](mailto:coordinacion@imca.org.co) siguiendo el calendario indicativo.

### 12. Criterios de Evaluación:

Una Comisión Evaluadora integrada por tres personas de la organización (IMCA) valorará las propuestas y hojas de vida de las personas interesadas, para lo cual se utilizarán los criterios priorizados y conforme a la puntuación abajo descrita

#	Criterio	Puntaje Máximo
1	Formación académica.	10
2	Experiencia en procesos de comercialización, construcción de acuerdos comerciales y/o desarrollo de mercados agroecológicos con organizaciones rurales o campesinas desde la perspectiva de la economía social y solidaria.	40
3	Propuesta técnico-económica.	40
4	Conocimiento del contexto rural del suroccidente colombiano, especialmente del Valle del Cauca y los municipios priorizados.	10

Las propuestas con mayor calificación serán seleccionadas. Si la propuesta seleccionada no acepta, se procederá a llamar a la siguiente. Si ninguna cumple con los requisitos mínimos, la convocatoria se declarará desierta.

### 13. Cronograma del proceso de selección.

#	Actividad	Fecha
1	Publicación de términos de referencia	26 de mayo de 2026.

*Cosechas de esperanza. Cadenas de valor agroecológicas para el desarrollo territorial sostenible del suroccidente colombiano*

2	Presentaciones de aclaraciones al correo <a href="mailto:coordinacion@imca.org.co">coordinacion@imca.org.co</a>	Hasta el 1 de junio de 2026.
3	Presentación de propuestas	Plazo máximo 10 de junio de 2026 a las 11:50 pm. <b>Nota:</b> Aquellas que lleguen después de la fecha y hora estipulada no serán tenidas en cuenta
4	Evaluación de propuestas y entrevistas	Hasta el 16 de junio 2026.
5	Comunicación de resultados	17 de junio de 2026.



Instituto Mayor Campesino