

CONVOCATORIA AMBIENTAL 2010 NEGOCIOS PARA LA CONSERVACIÓN

Términos de Referencia

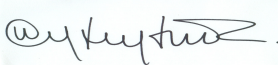



CONVOCATORIA AMBIENTAL 2010 NEGOCIOS PARA LA CONSERVACIÓN

Términos de Referencia



FONDO
PARA
LA ACCIÓN
AMBIENTAL
Y LA NIÑEZ

	Nombre	Cargo	Firma
Revisó	Nayiv Leyva L.	Gerente Iniciativa Inversiones: Convocatoria Negocios para la Conservación.	
Aprobó	José Luís Gómez R.	Representante del Comité de Calidad.	

* Aprobados en Reunión del Consejo Directivo No. 75/109 del 4 de marzo de 2010

I. TÉRMINOS DE REFERENCIA DE LA CONVOCATORIA

Introducción

La Convocatoria Ambiental 2010, **Negocios para la Conservación**, se desarrolla en el marco de un acuerdo de cooperación entre el Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez-Fondo Acción y el Fondo Biocomercio Colombia, miembros de la Unión para el Biocomercio Ético UEFT.

Los recursos de esta convocatoria provienen de la Cuenta de las Américas, administrada en Colombia por el Fondo Acción. El Fondo Biocomercio ofrece oportunidades de acceso a servicios financieros que complementen la inversión hecha por el Fondo Acción.

La convocatoria, cuya cobertura es nacional y de libre concurrencia, está dirigida a empresas transformadoras a nivel industrial en **unión** con organizaciones o grupos comunitarios de base que tengan unidades de negocio basadas en el uso sostenible de la biodiversidad, articuladas a cadenas de valor. Con la convocatoria se busca dinamizar alianzas que estén surgiendo o se hayan gestado alrededor de una actividad económica con proyección en los mercados verdes nacionales e internacionales y que tengan un modelo claro para la conservación de la biodiversidad, del cual obtengan beneficios económicos y sociales.

Este documento presenta los Términos de Referencia de la Convocatoria “Negocios para la Conservación”. Con este documento se busca que los proponentes puedan:

- Determinar si son elegibles para participar en la convocatoria.
- Conocer los criterios, mecanismos y procedimientos que serán utilizados para la evaluación de los perfiles y planes de negocio.
- Familiarizarse con el uso del formato electrónico para la formulación de perfiles y planes de negocio.

Les recomendamos una lectura cuidadosa de este documento antes de diligenciar el formato electrónico en el cual deben ser formulados los perfiles y planes de negocio. El formato debe ser diligenciado completamente; su contenido debe ser impreso y debe venir acompañado por todos los documentos y anexos requeridos para la presentación del perfil o del plan. Esta información será empleada para determinar si el proponente y el plan de negocio son elegibles, y posteriormente, para realizar la evaluación técnica y financiera de este último.

El formato electrónico puede ser descargado en:

www.accionambiental.org y en www.fondobiocomercio.com

Si tiene dudas o preguntas sobre los términos de referencia o sobre el formato electrónico, por favor diríjase a uno de los siguientes correos electrónicos:

elfondo@accionambiental.org

nleyva@accionambiental.org

¿Quién convoca?

Convocan el Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez y el Fondo Biocomercio Colombia, miembros de la Unión para el Biocomercio Ético UEBT.

El Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez-Fondo Acción, es una persona jurídica de utilidad común, sin ánimo de lucro, de régimen privado, regida por la ley colombiana y facultada para operar en todo el territorio nacional. El Fondo Acción tiene por objetivo misional generar cambios significativos y sostenibles en la sociedad colombiana en torno a dos prioridades temáticas: (a) la conservación de la diversidad biológica, la promoción del desarrollo sostenible y equitativo, y la protección de los servicios ecosistémicos; y (b) la protección y el desarrollo de la niñez, con énfasis en la primera infancia.

El Fondo Acción opera a través de convocatorias, nacionales y abiertas, para estimular el diseño de programas y proyectos por parte de entidades colombianas elegibles¹, aplica procedimientos objetivos de evaluación integral para seleccionar las mejores iniciativas, y canaliza de manera directa las donaciones que permiten ejecutar estos programas y proyectos en las dos áreas temáticas misionales. Adicionalmente, el Fondo Acción adelanta actividades específicas dirigidas a desarrollar y mejorar las capacidades de las organizaciones receptoras de las donaciones.

El Fondo Acción administra dos cuentas provenientes de Canjes de Deuda: la Cuenta de las Américas y la Cuenta del Acuerdo para la Conservación de Bosques Tropicales-TFCA.

El Consejo Directivo-CD del Fondo Acción está conformado por dos representantes del Gobierno de la República de Colombia (el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial-MAVDT, y el Departamento Nacional de Planeación-DNP), un representante del Gobierno de los Estados Unidos de América (la Agencia de Cooperación para el Desarrollo Internacional, USAID), y cinco representantes de organizaciones de la sociedad civil. El CD en su sesión ordinaria 69/103 aprobó la apertura de una convocatoria ambiental en el área temática de Bionegocios y Conservación. Para dicha convocatoria asignó la suma de \$3.000'000.000.

El Fondo Biocomercio Colombia es una entidad sin ánimo de lucro cuya función primordial es apoyar, mediante servicios financieros y empresariales, a empresas que aprovechan, transforman y comercializan de manera responsable los bienes y servicios derivados de la diversidad biológica de Colombia.

El Fondo Biocomercio promueve la conservación de la diversidad biológica, su uso sostenible, la distribución justa y equitativa de beneficios, la legalidad de las empresas, el derecho de los actores involucrados en el aprovechamiento de la biodiversidad, la claridad sobre la tenencia y acceso a los recursos naturales y la sostenibilidad económica.

El Fondo Biocomercio, además de hacer parte de la UEBT, ejerce la secretaría técnica del Comité Nacional de Competitividad y Biodiversidad, y actúa como miembro del Punto Focal Técnico del Biocomercio de Colombia ante Naciones Unidas (UNCTAD).

¹ Las entidades elegibles para recibir donaciones incluyen: organizaciones no gubernamentales y organizaciones comunitarias de base sin ánimo de lucro; organizaciones de las poblaciones indígenas, poblaciones afrocolombianas y otras minorías; otras entidades locales o regionales apropiadas; y el Gobierno de la República de Colombia o cualquier entidad pública, en circunstancias excepcionales.

A. ¿Cuál es el enfoque de esta convocatoria?

La biodiversidad: una fuente de Negocios para la Conservación

La biodiversidad, esa increíble variedad de formas de vida, que se manifiesta en la diversidad genética, de especies, de poblaciones, de ecosistemas y paisajes (naturales y transformados)², es el resultado tanto de unos cuatro mil millones de años de evolución natural como de las actividades de la especie humana.

La diversidad biológica no solo existe en las selvas y bosques vírgenes sino también en los paisajes y áreas intensamente modificadas y usadas por la población, como las tierras agrícolas y las ciudades.

Aunque hemos desarrollado respuestas tecnológicas y culturales para adaptarnos al medio natural y a sus fluctuaciones, nuestro bienestar y nuestra economía dependen esencialmente del flujo de bienes y servicios provistos por los ecosistemas naturales y sus componentes.

Estos **servicios ambientales asociados a los ecosistemas** incluyen³:

- Los de provisión. Ejemplos de estos servicios son los alimentos, agua, madera, fibras y recursos genéticos, esenciales para la población humana, la industria y la ciencia.
- Los de regulación. Ejemplos de estos servicios son la regulación climática, control de inundaciones, resiliencia a las pestes y enfermedades, la polinización y la oferta y calidad del agua⁴.
- Los culturales tales como recreación, valores estéticos, espirituales o religiosos, de los espacios naturales.
- Los servicios de soporte, tales como la formación de suelos.

La calidad y continuidad de estos servicios dependen de manera directa del estado en el que se encuentren los ecosistemas, su adecuado funcionamiento y el sostenimiento de la biodiversidad que los compone. Si los ecosistemas se degradan, ocurre lo mismo con la oferta de bienes y servicios que prestan a la sociedad, incidiendo en la economía y el desarrollo.

Colombia cuenta con el 10% de la biodiversidad del planeta en el 0,7% de su territorio, lo que lo hace un país “megadiverso” de acuerdo con la Política Nacional de Biodiversidad⁵. Esto se convierte en una oportunidad y responsabilidad para la sociedad colombiana que asume el reto de su conservación, conocimiento y uso sostenible.

En 2010, año internacional de la biodiversidad, la estrategia de uso sostenible de la biodiversidad se constituye en el marco para esta convocatoria, ya que a través de ella se promueve el aprovechamiento de los recursos naturales, de tal forma que no afecten su capacidad de generar flujos de bienes y servicios ambientales ni el potencial económico de la biodiversidad en el país.

² Ministerio del Medio Ambiente, MMA 1994, Política Nacional de Biodiversidad tomado de <http://www.humboldt.org.co/download/polnal.pdf> el 12 de mayo 2009.

³ Millennium Ecosystem Assessment, MEA 2005. *Ecosystems and Human Well-being: Synthesis*. Island Press, Washington, DC. Copyright © 2005 World Resources Institute.

⁴ La valoración de este servicio ha estimulado la conservación de cuencas por parte del sector público, ONG y empresas privadas para las cuales el agua es un factor clave en la cadena de valor.

⁵ <http://www.humboldt.org.co/download/polnal.pdf>; Política Nacional de Biodiversidad

La consolidación de bionegocios, -negocios basados en el uso sostenible y equitativo de los recursos y el capital natural-, ha sido estimulada por el Fondo Acción, teniendo en cuenta que estos emprendimientos requieren un impulso estratégico que apoye la implementación de planes de negocio y alcanzar condiciones de sostenibilidad y rentabilidad.

En 2005, el Fondo Acción diseñó la **Aceleradora de Bionegocios**, un servicio especializado de apoyo y acompañamiento a micro y pequeñas empresas comunitarias oferentes de bienes y servicios en los mercados verdes. A diferencia de una incubadora, la aceleradora se concentra en negocios que cuentan con modelos de operación prometedores y tiene vínculos reales con el mercado. A través de la **Aceleradora de Bionegocios** el Fondo Acción ha estimulado la consolidación de negocios basados en el uso sostenible y equitativo de los recursos y el capital natural.

La **Aceleradora de Bionegocios** fue consolidada como producto del Fondo Acción en el marco de una alianza con el Gobierno de los Países Bajos. Los logros y aprendizajes derivados de este producto le permiten hoy al Fondo Acción proponer una nueva estrategia de inversión que relaciona bionegocios y conservación. Esta experiencia le permitió comprobar que los bionegocios son un mecanismo efectivo para la conservación de la biodiversidad y el desarrollo de **emprendimientos rentables e inclusivos**.

El Fondo Biocomercio desde el año 2006 ha venido financiando empresas de biocomercio a nivel nacional. Este servicio, le ha permitido profundizar en el conocimiento de las necesidades económicas para la consolidación y expansión de las empresas que trabajan con bienes y servicios de la biodiversidad.

Los supuestos que sustentan esta convocatoria se pueden resumir así:

- La conservación es un negocio rentable si está ligado a cadenas de valor.
- Las buenas prácticas agrícolas y de manufactura, además de generar claros beneficios ambientales son una fuente de rentabilidad económica.
- La conservación debe ser vista como una fuente de servicios para la población humana, la industria y la ciencia.
- Los acuerdos de conservación-producción ligados a los bionegocios facilitan la distribución equitativa de beneficios entre las empresas, organizaciones y comunidades involucradas.
- Los acuerdos de conservación-producción agregan valor a los bionegocios, de manera que resultan más atractivos para potenciales inversionistas y para el mercado financiero.
- Los planes de negocio permiten articular un sistema de monitoreo que genera reportes relevantes y precisos sobre logros, aprendizajes y mejores prácticas derivados de los negocios para la conservación.

Teniendo en cuenta lo anterior, la convocatoria “**Negocios para la Conservación**” priorizó su inversión en negocios ligados a los mercados verdes, con alto potencial de crecimiento y rentabilidad económica e impactos positivos sociales y ambientales en términos de conservación.

B. ¿Cuál es el objetivo y cuáles los requisitos de esta convocatoria?

Esta convocatoria se abre para apoyar la **consolidación de negocios para la conservación**, a partir de negocios **existentes** y de **oportunidades promisorias** en la industria alimenticia, cosmética y farmacéutica, que articulen empresas comunitarias y empresas transformadoras comprometidas con la producción ecológica (buenas prácticas) y con una distribución equitativa y ética de beneficios.

Mediante un mecanismo de concurso, cuyos términos de referencia están explicados en este documento, empresas y organizaciones que tengan actualmente o quieran desarrollar conjuntamente negocios en la línea de ***Ingredientes naturales para la industria alimenticia, cosmética y farmacéutica producidos bajo sistemas de producción ecológica*** pueden presentar un plan de negocio para recibir recursos no reembolsables y tener la oportunidad de acceder a servicios financieros.

Los planes de negocio que sean aprobados en el marco de la convocatoria recibirán aportes no reembolsables en dinero, provenientes de la Cuenta de las Américas administrada por el Fondo Acción. Adicionalmente, según el desarrollo y cumplimiento de la fase del plan de negocio cofinanciada, el Fondo Biocomercio ofrecerá servicios financieros ligados a ese mismo plan de negocio⁸.

Las empresas y organizaciones que se unan para consolidar o crear una línea de negocio podrán, con los recursos recibidos:

- ✓ invertir en conservación (rehabilitación o recuperación de bosques naturales, barreras o cercas vivas que contribuyan a corredores de conservación, protección de nacimientos de agua o fuentes hídricas, aislamiento de bosques, implementación de planes de manejo en áreas protegidas, acciones incluidas en los acuerdos de conservación-producción suscritos previamente o en el desarrollo de la fase del plan de negocio, entre otras).
- ✓ mejorar su infraestructura de producción (adecuación de instalaciones, establecimiento de cultivos, compra de equipos para escalamiento tecnológico y control de calidad, por ejemplo).
- ✓ obtener certificaciones (sello ecológico, certificación orgánica, Rain Forest, comercio justo) y registros (INVIMA, de marca).
- ✓ adquirir información relevante y capacitarse para emplearla (publicaciones, bases de datos, por ejemplo).
- ✓ adelantar contactos estratégicos e intercambio de experiencias (participación en ferias, ruedas de negocio, pasantías, giras tecnológicas, rutas de aprendizaje, seminarios, entre otras).
- ✓ implementar herramientas de gestión (software contable, TIC, por mencionar algunas).

⁶ Productos provenientes de procesos de transformación agroindustrial (agroindustria grado uno y dos), que se convierten en materias primas de otros procesos industriales.

⁷ Sistema de Producción Ecológico: sistema holístico de gestión de la producción agropecuaria, acuícola y pesquera que promueve la conservación de la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del ecosistema. Esta producción se basa en la reducción de insumos externos y la exclusión de insumos de síntesis química. Fuente: Resolución 0187 del 31 de julio de 2006, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

⁸ Un plan de negocio generalmente tiene una vigencia mayor a los 18 meses y en la convocatoria éste se financiaría parcialmente (fase)

- ✓ contratar asesorías técnicas especializadas y otros servicios necesarios para el éxito ambiental, social y comercial del bionegocio.

El Fondo Acción y el Fondo Biocomercio acompañarán la implementación de los planes de negocio, medirán y reportarán resultados, registrarán los aprendizajes de manera sistemática, y facilitarán el intercambio de buenas prácticas entre los bioempresarios y las comunidades asociadas al negocio.

Para el Fondo Acción y el Fondo Biocomercio es fundamental que los bionegocios apoyados por esta convocatoria respondan a los lineamientos de política pública sobre uso sostenible de la biodiversidad, biocomercio y mercados verdes. Por eso, como valor agregado, los Fondos ofrecen a los proponentes una serie de documentos de referencia (técnicos, metodológicos, legales y de política) que sirvan a las empresas y organizaciones para construir una unión o alianza en los mejores términos y para formular un plan de negocio que resulte exitoso. Estos documentos podrán ser bajados de las páginas Web de los Fondos: www.accionambiental.org o www.fondobiocomercio.com

Como requisito para la participación en esta convocatoria, los planes de negocio deben considerar:

- ✓ **Inversión en** actividades relacionadas con las líneas específicas de producto que se apoyan en el marco de la presente convocatoria:

Ingredientes naturales⁹ para la industria alimenticia, cosmética y farmacéutica producidos bajo sistemas de producción ecológica¹⁰.

- ✓ **Acuerdos de conservación-producción¹¹:** compromisos de conservación directamente relacionados con la actividad productiva, con la zona de intervención, o con respecto al trabajo que debe desarrollarse en paralelo a la actividad productiva para proteger un ecosistema vulnerable. La firma de acuerdos de conservación-producción en tierras privadas, que superen el tiempo de ejecución de los planes de negocio, es una estrategia de sostenibilidad, que refleja acciones concertadas de conservación y/o restauración de la biodiversidad en el mediano y largo plazo. Ver Anexo 1.
- ✓ **Planes de Mitigación Ambiental:** la identificación de los aspectos o momentos que van a demandar especial atención en los planes de negocio es clave, a fin de poder anticipar problemas y reducir o eliminar posibles impactos ambientales negativos desde el inicio de la ejecución del mismo. Ver Anexo 2.
- ✓ **Coherencia con política pública:** relación con la apuesta productiva asociada al biocomercio y los mercados verdes acordada en los Comités Técnicos Nacional y Regional de Biodiversidad y Competitividad en las líneas de producto de la convocatoria “Negocios para la Conservación”. Ver www.accionambiental.org y www.fondobiocomercio.com

⁹ Productos provenientes de procesos de transformación agroindustrial (agroindustria grado uno y dos), que se convierten en materias primas de otros procesos industriales.

¹⁰ Sistema de Producción Ecológico: sistema holístico de gestión de la producción agropecuaria, acuícola y pesquera que promueve la conservación de la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del ecosistema. Esta producción se basa en la reducción de insumos externos y la exclusión de insumos de síntesis química. Fuente: Resolución 0187 del 31 de julio de 2006, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

¹¹ Herramienta de conservación y recuperación de ecosistemas soportada en el compromiso entre dos o más partes alrededor de la reorganización de las prácticas productivas y del ordenamiento del predio. Se prioriza la conservación, buen uso y manejo de los ecosistemas existentes, pero se trabaja sobre los sistemas productivos. Fundación Natura Colombia, 2009

- ✓ **Cadenas de valor:** articulación del trabajo y los intereses de los distintos actores en las líneas de producto en las que se focaliza esta convocatoria, generando capital social y empleando el potencial de la biodiversidad para crear riqueza.

Como se dijo antes, las líneas de inversión priorizadas en el marco de esta convocatoria son los ingredientes naturales para la industria alimenticia, cosmética y farmacéutica. La razón de esta decisión se basa en dos argumentos importantes y vigentes:

1. Se evidencia un aumento en la demanda por productos naturales para la alimentación humana, la medicina natural y la industria cosmética, lo cual está fuertemente relacionado con el surgimiento del movimiento del consumo verde¹².
2. Un mayor énfasis en la seguridad, la eficacia y calidad han resultado en más investigación y desarrollo, un cambio hacia los productos estandarizados, y requerimientos para materias primas de calidad superior¹³.

Estos aspectos inciden en las condiciones requeridas por los mercados globales para la producción primaria y la articulación entre todos los actores de la cadena de valor, lo cual tiene implicaciones importantes para todos tales como:

- ✓ Por existir aún un número limitado de proveedores, se necesita ser y tener un socio técnicamente conocedor de la cadena de valor. Aquí radica la importancia de facilitar alianzas entre proveedores y compradores precisamente bajo el enfoque de valor agregado o generación de valor.
- ✓ La innovación y el desarrollo de procesos, materiales y productos con alto valor agregado son ventajas competitivas para tener éxito en el mercado.
- ✓ Hoy se exige cumplir con reglas básicas en cuanto a trazabilidad: los clientes exigen sistemas de administración de la cadena de suministro y de etiquetado a través de los cuales los productos pueden ser seguidos hasta el productor.
- ✓ Cada vez son mayores los requisitos del mercado frente a los riesgos para la salud: al proveer ingredientes y no materias primas, se reduce la manipulación de los productos, lo cual contribuye con su sanidad, calidad e inocuidad.
- ✓ Necesidad de incluir criterios de sostenibilidad y beneficios de la cadena de valor en los planes de negocio así como de identificarse con criterios de sostenibilidad social y ambiental.

C. ¿Cuál es la vigencia de la Convocatoria?

La Convocatoria comprende dos momentos: (1) presentación y aprobación de perfiles de negocio y (2) presentación y aprobación del plan de negocio. La convocatoria funcionará como una ventanilla abierta, esto quiere decir que se programarán ciclos periódicos para la recepción, evaluación y cofinanciación de perfiles y planes de negocio. A continuación se presentan las fechas correspondientes al primer ciclo. Las fechas posteriores serán publicadas oportunamente en las páginas web de los Fondos.

¹² Seminario Internacional sobre plantas medicinales y aromáticas, Fundación Colombiana para la Farmacia Natural, FUNDACOFAN, Jaime Rodríguez Jiménez, 2004. http://sisav.valledelcauca.gov.co/CADENAS_PDF/AROMATICAS/Presentacion%20Fundacofan.pdf

¹³ Ibíd.

La Convocatoria para la presentación de **perfiles de negocio** por parte de las **alianzas** estará abierta desde el 18 de mayo **hasta el 9 de julio de 2010**. Serán evaluados los perfiles recibidos en las oficinas del Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez en Bogotá, a más tardar el 9 de julio. Las oficinas del Fondo Acción estarán abiertas en esa fecha hasta las 6:00 pm.

Considerando que para esta convocatoria se adoptó un mecanismo de presentación de perfiles y planes de negocio, la invitación a presentar planes estará condicionada a la aprobación del perfil de negocio. Recibirán invitación aquellos perfiles que más aporten a los objetivos planteados y que cumplan con los requisitos enunciados. Es decir, **que solo serán recibidos planes de negocio cuyos perfiles hayan sido aprobados en esta convocatoria**.

Para la presentación de **planes de negocio**, por parte de las **alianzas** que reciban invitación directa del Fondo Acción, la convocatoria estará abierta **desde el 6 de septiembre hasta el 8 de octubre de 2010**. Serán evaluados los planes de negocio recibidos en las oficinas del Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez en Bogotá a más tardar el 8 de octubre de 2010. Las oficinas del Fondo Acción estarán abiertas en esa fecha hasta las 6:00 pm.

La información sobre apertura, cierre y fechas de notificación, será comunicada a través de las páginas Web www.accionambiental.org y www.fondobiocomercio.com

D. ¿Quiénes pueden aplicar y qué deben cumplir?

Principales requisitos del proponente (alianza, unión temporal o consorcio):

- Ser una **alianza o similar entre una empresa industrial comercial** de la *industria alimenticia, cosmética y farmacéutica*, cuyos productos sean obtenidos a partir de insumos o materias primas provenientes de la biodiversidad, extraídas o cultivadas de manera ambientalmente sostenible, **y un grupo comunitario** capaz e interesado en proveerla y consolidar con ella un Negocio para la Conservación.
- La alianza o similar debe estar conformada por empresas y organizaciones que tengan **existencia jurídica**. En el caso de la empresa industrial, su existencia jurídica debe ser mínima de tres (3) años, para la OCB o grupo comunitario no se exige un tiempo mínimo de constitución.
- Es posible y deseable que centros de investigación o universidades se vinculen a estas uniones o alianzas para que aporten su conocimiento y desarrollos tecnológicos ligados a los ingredientes naturales de los que trata esta convocatoria.
- Presentar un **acuerdo entre las dos empresas** -privada y comunitaria- para el diseño y ejecución del plan de negocio. Ese acuerdo debe ser mínimo de carácter comercial y debe reflejar equidad en los beneficios y responsabilidades de las dos empresas. Si a este acuerdo se vinculan centros de investigación u otra ONG, el acuerdo debe especificar cuál será el rol de esos centros u organizaciones y en qué consistiría su aporte.

Cabe aclarar que la formalización de la unión (alianza, acuerdo, consorcio, unión temporal u otro) solamente se exigirá en el caso de que sea aprobada la cofinanciación del plan de negocio propuesto.

El proponente debe tener en cuenta al formular el perfil y el plan de negocio los siguientes aspectos:

- La propuesta debe reflejar para la empresa industrial comercial la articulación con sus políticas de responsabilidad social (**Negocios Inclusivos**) que incluyan el manejo y uso sostenible de los recursos naturales y que estén ligadas a la cadena de valor, es decir que no sean acciones filantrópicas. Y, evidenciar que la empresa del grupo comunitario aplica prácticas sostenibles de uso y manejo de los recursos naturales.
- El **tiempo** requerido para ejecutar la fase propuesta del plan de negocio debe oscilar entre **8 y 18 meses**.
- El Fondo Acción cofinanciará solamente actividades y rubros elegibles por un **valor igual o menor a 100.000 dólares americanos**. Tenga en cuenta que en el formato electrónico se hará una conversión automática, a una tasa de cambio promedio por dólar que usted debe elegir con base en la tasa representativa del mercado vigente a la fecha de formulación del presupuesto de la propuesta, y a partir de esto, generará una alerta. **El presupuesto debe ser presentado en pesos colombianos**.

En cada sesión del Consejo Directivo del Fondo Acción en la que se aprueben propuestas de esta Convocatoria, **el aporte tope de US \$100.000** será convertido a pesos colombianos con base en la tasa representativa de mercado vigente ese día. El monto resultante en pesos será el valor máximo que podrá aportar el Fondo Acción a cualquier propuesta que sea aprobada. Si el monto solicitado al Fondo Acción en una propuesta aprobada **es mayor a este monto máximo** expresado en pesos colombianos con base en la tasa de cambio vigente el día de aprobación, el presupuesto de esa propuesta deberá ser ajustado de manera consecuente.

La Secretaría Ejecutiva del Fondo Acción supervisará que este ajuste sea realizado por el proponente de la propuesta aprobada, cuando sea el caso.

Para conocer las actividades y rubros elegibles por favor consulte el Anexo 6.

- Garantizar una **contrapartida con recursos propios** de la alianza de al menos el **30%** del valor total del plan de negocio. Estos recursos pueden estar representados en activos, servicios o efectivo. Estos recursos también pueden provenir parcialmente de un tercer actor (autoridad local y/o ambiental, centro de investigación, empresa privada o una ONG).
- No haber incurrido en incumplimientos contractuales o procesos de demandas legales con el Fondo Acción y el Fondo Biocomercio.
- Estar al día en los pagos de las obligaciones financieras contraídas con el Fondo Biocomercio (cuando sea pertinente).
- Autorizar al Fondo Biocomercio para que revise la información sobre los representantes legales y las organizaciones proponentes en las centrales de riesgo financiero.
- Acoger la declaración de impacto ambiental propuesta por el Fondo Acción. Ver Anexo 3.
- Suscribir la Política de Protección a la Niñez¹⁴ contra toda forma de abuso y maltrato, aprobada por el Consejo Directivo del Fondo Acción en la Sesión Ordinaria 69/103 de febrero de 2009. Ver Anexo 5.

¹⁴ La Política de Protección a la Niñez del Fondo Acción se basa en el Código de la Infancia y la Adolescencia, Ley 1098 de 2006.

Cada uno de los integrantes de la alianza proponente será objeto de una **revisión previa**, con el fin de determinar si es elegible, según los requisitos antes expuestos.

Será excluida de esta convocatoria cualquier entidad que sea objetada por cualquiera de los Consejos Directivos de los Fondos -Fondo Acción y Fondo Biocomercio-, con base en el conocimiento de que está involucrada o tiene nexos con actividades criminales, incluyendo pero no limitado a crímenes relacionados con grupos armados ilegales, el tráfico de drogas, ofensas asociadas con narcóticos, lavado de activos, asociación conocida con el terrorismo o violación a la política de niñez del Fondo Acción.

El Fondo Acción y el Fondo Biocomercio entregarán a las organizaciones interesadas en vincularse a esta convocatoria los formatos e instructivos pertinentes -en medio magnético-, de acuerdo con estos términos de referencia.

Las organizaciones cuyos planes de negocio sean aprobados en el marco de esta convocatoria tendrán la posibilidad de solicitar servicios financieros al Fondo Biocomercio en caso de requerir una fuente de financiación reembolsable, cuando lleven el 70% de la ejecución del plan cofinanciado por el Fondo Acción. Los destinatarios de los servicios financieros del Fondo Biocomercio serán aquellas personas jurídicas que demuestren tener la capacidad técnica y financiera para la ejecución de iniciativas empresariales asociadas al biocomercio; esto significa estar en vías de cumplir los principios y criterios de biocomercio. El crédito solicitado debe estar necesariamente ligado a la(s) línea(s) de producto del plan de negocio cofinanciado en esta convocatoria.

E. ¿Cuál es la manera de aplicar a la convocatoria?

Con el propósito de hacer eficiente la formulación, presentación y evaluación de perfiles y planes de negocio en el marco de la convocatoria "**Negocios para la Conservación**", se han definido dos momentos de aplicación: **Momento 1- Presentación y aprobación de perfiles** y **Momento 2- Presentación y aprobación de planes de negocio**.

Cualquier alianza o similar que considere que cumple con lo indicado en los términos de referencia de esta convocatoria puede presentar un perfil.

Solo podrán presentar planes de negocio las alianzas o similares que previamente hayan presentado un perfil y que como respuesta a ese perfil hayan recibido una invitación directa para presentar el plan de negocio en el marco de la convocatoria. **Ambas cosas deben darse en el transcurso del mismo ciclo de convocatoria y dentro de las fechas indicadas en el literal C.**

Los perfiles y planes de negocio deben ser presentados en el **formato electrónico** diseñado para ese fin. Este debe ser diligenciado completamente. Adicionalmente, el proponente debe incluir todos los documentos y anexos solicitados, correspondientes a perfil y planes. Ver secciones G y H respectivamente.

El formato electrónico está elaborado para Microsoft Access© 2003 o 2007 en español. En caso que usted no tenga este programa en su computador, es necesario instalar como mínimo el runtime disponible en el portal de Microsoft. Este software le permitirá usar el formato electrónico. En la siguiente ruta podrá descargarlo:

<http://www.microsoft.com/downloads/details.aspx?familyid=D9AE78D9-9DC6-4B38-9FA6-2C745A175AED&displaylang=es>. Una vez haya instalado este programa podrá hacer uso del formato electrónico.

Para la presentación de perfiles y planes de negocio se debe enviar:

- Una (1) copia impresa y una (1) copia en medio magnético** del formato electrónico completamente diligenciado. Si hay diferencia entre los datos de la copia impresa del formato y la copia en medio magnético, el Fondo Acción y el Fondo Biocomercio **optarán por la información contenida en la copia en medio magnético**.
- Un (1) original o una (1) copia** de todos los anexos o documentos de soporte solicitados, según sea el caso.

El perfil o plan de negocio debe ser entregado, dentro de las fechas establecidas previamente, en la siguiente dirección:

Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez
Carrera 7 No 32-33, Oficina 2703
Bogotá, Colombia

El perfil o plan de negocio debe ser entregado en **sobre sellado** identificado con la siguiente información:

Convocatoria Ambiental 2010: Negocios para la Conservación

Título de la propuesta.

Nombre de la persona contacto en las organizaciones proponentes.

Nombre de las organizaciones proponentes.

Dirección vigente de correo postal, municipio y departamento de las organizaciones proponentes.

Teléfono fijo y/o Celular actual de las personas contacto.

Número de Fax actual de las organizaciones proponentes.

Dirección electrónica activa de las personas contacto.

El perfil o plan de negocio **puede ser enviado por correo postal o entregado** en las oficinas del Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez dentro de las fechas indicadas en el literal D de este documento. **No se recibirán** perfiles ni planes remitidos **por correo electrónico**.

1. Presentación de perfiles

Las **alianzas** o similares que sean elegibles, podrán presentar un perfil de negocio usando el formato electrónico establecido para ese fin, el cual se puede descargar en www.accionambiental.org o en www.fondobiocomercio.com.

El formato deberá estar completamente diligenciado para ser considerado dentro de la convocatoria y debe traer todos los anexos indicados en el literal G de este documento.

Como garantía de equidad y transparencia para todas las alianzas participantes, **no se considerarán perfiles que lleguen en formatos distintos al establecido** en estos términos de referencia.

Es recomendable que el proponente (alianza o similar) tenga en cuenta la legislación que aplique a la propuesta presentada. En las páginas del Fondo Acción y del Fondo Biocomercio se pueden consultar las normas asociadas a cada tema.

El contenido requerido en el perfil (ver formato electrónico) es necesario para que el Grupo Evaluador analice la viabilidad y pertinencia de la propuesta, haga sugerencias de ajuste al proponente (alianza o similar) o emita concepto de no viabilidad evitando así mayor inversión del solicitante en la formulación de un plan de negocio.

El proponente (alianza o similar) debe enviar el perfil impreso y en medio magnético al Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez. El Fondo Acción enviará por escrito a las organizaciones proponentes el concepto sobre los perfiles recibidos a más tardar 8 semanas después de la fecha de cierre para recepción de perfiles.

En caso que una alianza o similar presente más de un perfil, los Fondos se reservarán el derecho de analizar la capacidad de ejecución del proponente así como la pertinencia de la propuesta y aprobar solo la formulación de un plan de negocio, independientemente de la calidad técnica de los demás.

2. Presentación de planes de negocio

Las alianzas o similares que hayan recibido invitación directa para presentar un plan de negocio deberán registrarlo en el formato electrónico establecido para ese fin, el cual se puede descargar en: www.accionambiental.org o en www.fondobiocomercio.com

El formato deberá estar completamente diligenciado para ser considerado dentro de la convocatoria y debe traer todos los documentos y anexos indicados en el literal H de estos términos de referencia. Como garantía de equidad y transparencia para todas las organizaciones participantes, **no se considerarán planes de negocio que lleguen en formatos distintos al establecido** en estos términos.

Se entenderán como recibidos solamente los planes de negocio que lleguen al Fondo Acción en medio físico y magnético dentro de las fechas indicadas en el literal D.

F. ¿Qué requisitos mínimos debe cumplir el perfil?

Los perfiles deben contener información precisa y suficiente para evaluar los aspectos técnicos, de mercado, sociales, ambientales y financieros que determinen su viabilidad. Esta información debe presentarse en un **documento no mayor a 15 páginas** y debe reflejar cómo la propuesta se articula dentro de las actividades productivas o comerciales de la empresa o grupo comunitario y de la empresa transformadora.

A continuación se relaciona el contenido mínimo que debe tener el perfil y los documentos que debe traer anexos. **Por favor diligencie paso a paso el contenido del formato electrónico.**

1. Contenido de perfil

- a) **Título y duración de la fase del plan de negocio** a cofinanciar con los recursos de esta convocatoria (entre 8 y 18 meses como máximo).
- b) **Información sobre cada una de las organizaciones que conforman la alianza proponente** o similar (nombre, identificación y datos de contacto, localización, cobertura, tipo de empresa¹⁵, objeto social, experiencia y conocimiento del tema, tamaño¹⁶, cadena de valor, estructura empresarial u organigrama).
- c) **Resumen**, la propuesta debe describir el tipo de arreglo institucional entre las partes de la alianza proponente y su funcionamiento, en máximo una página, la línea de negocio a consolidar, destacando aspectos a mejorar con el plan tales como innovación del proceso, materiales ó producto, calidad, mercado objetivo, expectativas de mercado, buenas prácticas, inversión y beneficios ambientales y sociales¹⁷.
- d) **Plan de Mercado:** portafolio de productos dentro de la línea de negocio de la alianza o similar, especies utilizadas en el sistema de producción, tendencias y tamaño actual del mercado, barreras de acceso al mercado derivadas de la legislación vigente, entre otros aspectos. Por favor diligencie paso a paso el contenido del formato electrónico.
- e) **Contexto y metodología:**

Localización y población beneficiaria: descripción de la zona de trabajo en donde tiene cobertura el negocio **que vincula a las organizaciones proponentes** (geográfica y sociocultural); cuando sea pertinente es necesario especificar cuánto y dónde se ampliaría la cobertura como resultado de la ejecución del plan de negocio. Ver Anexo 4.

Descripción metodológica breve del proceso dentro de la línea de negocio que se está desarrollando de manera conjunta y que se fortalecería con los recursos del plan de negocio: detallar cómo se van a producir los bienes incluyendo las tecnologías utilizadas, innovación, las prácticas ambientales y sociales, así como la inversión en conservación.
- f) **Sostenibilidad ambiental:** evidencia el conocimiento acerca de la biodiversidad en el entorno del bionegocio, su interrelación con ella y la inversión asociada. Busca fomentar el compromiso con la conservación ambiental, orientando los mayores esfuerzos a la generación de impactos positivos y la reducción de la huella ecológica. Aquí se identifican entonces las acciones que pueden ocasionar un impacto negativo o positivo sobre el ambiente y el grado de dicho impacto. De ese modo, define las medidas preventivas a llevar a cabo, para que la intervención negativa de la empresa sobre su entorno sea mínima o nula¹⁸. Por favor diligencie paso a paso el contenido del formato electrónico.

¹⁵ Véase Anexo 8

¹⁶ *Ibíd.*

¹⁷ Guía para la elaboración de un plan de negocios para empresas de biocomercio, IAvH, Bogotá, 2002.

¹⁸ *Ibíd.*

- g) **Sostenibilidad social:** hace referencia a los beneficios generados por el plan de negocio sobre las comunidades aledañas, sus empleados y proveedores, así como los posibles impactos negativos¹⁹.
- h) **Programación de las metas del negocio:** incluya información sobre lo que se propone lograr con la inversión -metas de la fase del plan de negocio- que abordaría la alianza (por ejemplo, inversión ambiental, expectativas de incremento en la capacidad de la unidad de negocio, expectativas de mercado, crecimiento de las ventas, utilidades, recuperación de la inversión y rentabilidad²⁰).
- i) **Presupuesto estimado** para el desarrollo del trabajo, especificando las fuentes y montos de contrapartida (mínimo 30% del valor total de la fase del Plan propuesto) que ofrecerían y el uso previsto de los recursos de cofinanciación solicitados (máximo 70% del valor total de la fase del Plan propuesto). Al hacer los cálculos preliminares del presupuesto, **por favor tenga en cuenta** los costos derivados del levantamiento de línea base y la medición de indicadores así como la asistencia en Bogotá a un taller denominado “preparación para la gerencia del proyecto-PGP” que realiza el Fondo Acción antes de iniciar la ejecución de las propuestas que cofinancia y el cual tendría una duración de dos días.
- j) Descripción de la **conformación** que tendría el **equipo ejecutor** especificando responsabilidad, formación, experiencia, porcentaje y tiempo de dedicación requerido por cada cargo.

Por favor no olvide diligenciar paso a paso el contenido del formato electrónico. Si considera pertinente incluir información adicional, puede hacerlo como anexos.

Documentos Anexos al Perfil de Negocio

- a. **Certificado de existencia y representación legal** de la empresa industrial y de la empresa u organización productora que presentan el perfil, expedido con máximo 60 días de anterioridad a la fecha de entrega -**original**-.
- b. **Fotocopia ampliada del documento de identidad** de los representantes legales de todas las organizaciones que se unen para presentar el perfil.
- c. **Fotocopia legible del registro único tributario RUT** de cada una de las organizaciones proponentes.
- d. Soporte de los **resultados obtenidos** en su unidad de negocio **por cada una** de las organizaciones que hacen parte de la alianza: balance general (de los dos años inmediatamente anteriores o inicial, según sea el caso) y estado de ganancias y pérdidas actualizado, firmados por Contador Público Titulado con tarjeta profesional vigente -anexar

¹⁹ *Ibíd.*

fotocopia de la tarjeta profesional del Contador y certificado de antecedentes disciplinarios con vigencia no inferior a 90 días-.

- e. Documento que registre el **acuerdo suscrito entre las partes** para la formulación, financiación y ejecución del plan de negocio, firmado por los representantes legales de cada una de las organizaciones proponentes, autenticado ante notaría. El acuerdo debe establecer claramente la propiedad sobre los bienes adquiridos con los recursos de la cofinanciación del Fondo Acción y sobre el conocimiento generado.

Los criterios mínimos a tener en cuenta para suscribir el acuerdo puede consultarlos en el Anexo 7. **Tenga en cuenta que la formalización de este acuerdo solamente se exigirá en el caso que sea aprobada la cofinanciación del plan de negocio propuesto.**

- f. **Certificaciones de contrapartida** (firmadas por el representante legal y el contador o tesorero de la entidad aportante, equivalente como mínimo al 30% del valor total de la fase del Plan), especificando el monto ofrecido de la siguiente forma:
- En efectivo, aportada por cada una de las partes de la alianza.
 - En efectivo, aportada por terceros, cuando haya lugar.
 - Explicación de la forma como se valoró la contrapartida en especie, cuando haya lugar, especialmente aquellos costos en que incurre la comunidad.
 - Las contrapartidas deben estar explícitas en el acuerdo entre las partes.
- g. **Copia de Convenios y acuerdos interinstitucionales**, si los tiene.
- h. **Cartas de compromiso o de intención de compra** de empresas vinculadas a la cadena de valor -procesadores y comercializadores- expedidos con máximo 30 días de anterioridad, en el caso de alianzas nuevas.
- i. **Copia de los contratos de compra asociados** con la línea de negocio propuesta en el caso de alianzas antiguas.
- j. Si la alianza trabaja va a trabajar con especies CITES II ó III, por favor adjuntar el permiso del Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial que avale la actividad.
- k. Si la alianza trabaja va a trabajar en territorios de pueblos indígenas, comunidades afrocolombianas u otras comunidades tradicionales, debe anexar una carta suscrita por la autoridad tradicional legal que avale su negocio y la inversión en su territorio.

G. ¿Qué requisitos mínimos debe cumplir el plan de negocio?

Por favor recuerde que solo podrán presentar planes de negocio las alianzas o similares que previamente hayan presentado un perfil y que como respuesta a ese perfil hayan recibido una invitación directa para presentar el plan de negocio en el marco de la convocatoria. **Ambas cosas**

²⁰ Ibíd.

deben darse en el transcurso del mismo ciclo de convocatoria y dentro de las fechas indicadas.

El plan de negocio que se presente debe cumplir una serie de requisitos para ser evaluado integralmente. El cumplimiento de estos requisitos será verificado en una revisión previa. Si todos se cumplen el plan será evaluado; si alguno de ellos no se cumple, será devuelto al proponente. **Por favor diligencie paso a paso el contenido del formato electrónico.**

2. Contenido del Plan de Negocio

El plan de negocio deberá incluir información sobre los siguientes aspectos:

- a) **Plan de Mercado:** descripción general del producto, así como sus especificaciones técnicas; resalta sus rasgos más importantes, es decir, aquello que lo distingue de los demás dentro del mercado, frente al consumidor. Se busca determinar la cantidad de productos o servicios que los clientes estarían dispuestos a adquirir a cierto precio y calidad. Es importante tener una evaluación del mercado al cual se quiere llegar, el tamaño del mismo, los factores de compra y la evolución de su crecimiento. Normalmente, nunca se está solo en el mercado, siempre hay competencia. Incluso, cuando la idea es novedosa (en caso de ser buena), tarde o temprano aparecerá la competencia intentando capitalizar su experiencia en dicha idea²¹.
- b) **Plan de producción y operaciones:** se describe el sitio en donde la empresa realiza sus operaciones productivas, las materias primas empleadas y el uso de especies de la biodiversidad. Igualmente, se relaciona con todos los aspectos de diseño físico para su funcionamiento. Describe, además, cómo se van a producir los bienes o servicios de la empresa, cuáles son las actividades y los pasos claves más importantes para el desarrollo de su negocio, la tecnología requerida, el plan de desarrollo y su implementación²². Para elaborarlo tenga en cuenta el diagrama de flujo del proceso. Por favor diligencie paso a paso el contenido del formato electrónico.
- c) **Plan financiero:** a partir del análisis de todos los aspectos del plan de negocio, principalmente del mercado, la producción y el sistema organizacional, se obtiene la información necesaria para determinar los ingresos y los costos. La información se presenta en forma de flujos de fondos, que resumen los egresos y los ingresos financieros de las transacciones, a partir de los resultados. Como resultado de este análisis, se evidencia el propósito y el monto de la financiación requerida²³.
- d) **Indicadores ambientales y del negocio:** en todos los planes se deben medir los tres (3) indicadores ambientales señalados por el Fondo Acción en la lista de indicadores y que están directamente asociados a la línea temática de la convocatoria; adicionalmente, se

²¹ Fondo Biocomercio Colombia, Metodología para elaboración de planes de negocio de BIOCOCOMERCIO, 2009.

²² *Ibíd.*

²³ *Ibíd.*

deben seleccionar los indicadores opcionales que apliquen a los objetivos del plan de negocio, establecer línea base y descripción de los cambios a lograr en el mediano plazo que se relacionen con la conservación del ecosistema del cual se proveen de los bienes y/o de su área de influencia, **especificando cómo se van a medir.**

Asimismo, incluir las metas semestrales y anuales asociadas al desarrollo de los aspectos comerciales de la línea de negocio en temas como: ventas, clientes nuevos, generación de empleo, desarrollo de capacidades locales, entre otros. Por favor siga las instrucciones incluidas en el formato electrónico.

- e) **Indicadores contables y financieros:** muestran la sostenibilidad del negocio y deben estar basados en la información del balance general, y estado de ganancias y pérdidas de los últimos dos años o inicial y en el flujo de caja proyectado a cinco años. Por favor siga las instrucciones incluidas en el formato electrónico, el cual calculará automáticamente sus indicadores.
- f) **Análisis de riesgos socioeconómicos o de mercado:** identificación de las amenazas o factores externos a la empresa. Se refiere a aquellas situaciones que pueden darse y sobre las que no tiene control la alianza y que podrían poner en peligro el logro de las metas del plan (económicas o de mercado y sociales). Incluye las estrategias que utilizaría para minimizar su efecto sobre el plan de negocio en caso que le fuese aprobada su cofinanciación. Para el análisis de riesgos se sugiere hacer un cuadro a tres columnas en el cual se establezca el tipo de riesgo, el riesgo como tal y la estrategia a seguir. Esta matriz debe entregarse como documento anexo al plan.

Tipo de riesgo (social, económico o de mercado)	Detalle del riesgo	Estrategia para evitar o contrarrestar el riesgo

- i) **Plan de Mitigación Ambiental:** en este punto se deben explicar los impactos ambientales positivos derivados de la inversión, así como los riesgos de impactos negativos, si existen, por cada una de las actividades que se mencionan en el diagrama de flujo del proceso, el cual va desde la producción primaria hasta la comercialización del bien producido. La identificación de los aspectos o momentos que van a demandar especial atención en los planes de negocio es clave, a fin de poder anticipar problemas y reducir o eliminar posibles impactos ambientales negativos desde el inicio de su ejecución. También se requiere explicar cuál será el mecanismo para hacer seguimiento a ese plan de mitigación. Esta matriz debe entregarse como documento adjunto al plan. Ver Anexo 2.
- j) **Cronograma** de actividades (entre 8 y 18 meses). Aquí es importante que se cuantifiquen los logros o productos parciales a entregar por cada una de las metas del plan.

- k) **Presupuesto**, en el que se detallen los gastos mensuales por rubro y tipo de fuente. Cuando se requiera de equipos de producción ó de otra índole es necesario incluir las especificaciones técnicas de los mismos que sustentan su valor. Cuando se trate de certificaciones (sellos verdes o de comercio justo) es necesario precisar los productos, el área actual y nueva, número y tipo de unidades de producción y número de productores a certificar; en este caso, la información requerida puede hacer parte de la línea base y las metas de la unidad de negocio.

Al hacer los cálculos preliminares del presupuesto, por favor tenga en cuenta los costos derivados del levantamiento de línea base y medición de indicadores así como la asistencia en Bogotá a un taller denominado “preparación para la gerencia del proyecto-PGP” que realiza el Fondo Acción antes de iniciar la ejecución de las propuestas que cofinancia. Para su orientación consulte el Anexo 6 de estos términos de referencia.

- l) **Equipo ejecutor**, especificando nombre y perfil del profesional a vincular, experiencia, responsabilidad y tiempos de dedicación de cada persona durante la ejecución del plan.

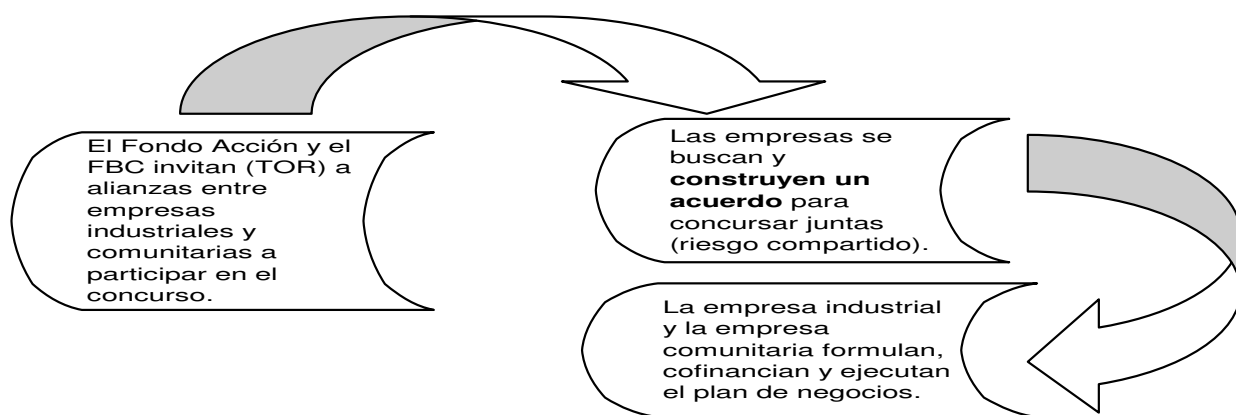
Esta información debe presentarse en un **documento no mayor a 25 páginas** y debe reflejar cómo la propuesta se articula con otras actividades productivas o comerciales de la empresa o grupo comunitario y de la empresa transformadora. **Por favor no olvide diligenciar paso a paso el contenido del formato electrónico.**

Documentos Anexos al Plan de Negocio

- a. **Certificaciones de contrapartida** (firmadas por el representante legal y el contador o tesorero de la entidad aportante, equivalente como mínimo al 30% del valor total de la fase del Plan), especificando el monto ofrecido de la siguiente forma:
- En efectivo, aportada por cada una de las partes de la alianza.
 - En efectivo, aportada por terceros, cuando haya lugar.
 - Explicación de la forma como se valoró la contrapartida en especie, cuando haya lugar, especialmente aquellos costos en que incurre la comunidad.
 - Las contrapartidas deben estar explícitas en el acuerdo entre las partes.
- b. **Certificado firmado por un contador** público titulado, expedido con máximo 30 días de anterioridad, **donde conste que cada una de las partes tiene al día sus libros de contabilidad y las obligaciones legales**. Anexar fotocopia de la tarjeta profesional del contador y certificado de antecedentes disciplinarios con vigencia no inferior a 90 días.
- c. **Cartas de compromiso o de intención de compra** de empresas vinculadas a la cadena de valor -procesadores y comercializadores- expedidos con máximo 30 días de anterioridad, en el caso de alianzas nuevas.

- d. **Constancia de avances en la suscripción de acuerdos de conservación-producción**, (si se tienen); se sugiere que consulte el Anexo 1 incluido en estos términos de referencia.
- e. **Declaración de Impacto Ambiental Potencial firmada** por las partes que participan en la alianza. Para orientarse al respecto consulte el Anexo 3 que se incluye en estos términos de referencia.
- f. Matriz del **Plan de Mitigación Ambiental** formulado siguiendo la orientación del Anexo 2 incluido en estos términos de referencia.
- g. Matriz de **Análisis de Riesgos socioeconómicos** o de mercado.
- h. **Carta de compromiso** en la cual manifieste estar de acuerdo **con la Política de Protección a la Niñez contra toda forma de abuso y maltrato**, aprobada por el Consejo Directivo del Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez, en la Sesión Ordinaria 69/103 de febrero de 2009, la cual debe estar firmada por los representantes legales de las partes que conforman la alianza. Por favor consulte el Anexo 5.
- i. **Mapa con la ubicación geográfica** del área de influencia del plan de negocio, incluya un mapa del área en donde está ubicado su sistema de producción primario, y especifique las condiciones de uso actual. Delimite las áreas de producción, acopio, comercialización, infraestructura, conservación, cauces, nacimientos de agua y otras. Puede ser a mano alzada. Siga las instrucciones que aparecen en el formato electrónico.
- j. Copia actualizada de las **hojas de vida de todos** los integrantes del equipo ejecutor.
- k. Flujo de caja proyectado para un período de cinco (5) años.
- l. Si en el marco del plan de negocio se ejecutarían actividades en territorios colectivos, por favor adjunte una carta escrita por la autoridad tradicional legal que avale su inversión.
- m. Si se requiere la extracción sostenible de flora o fauna, por favor anexe el permiso de aprovechamiento expedido por la autoridad ambiental competente.

Secuencia:



3. Aporte y Contrapartida

El **aporte** que ofrece el Fondo Acción en la **Convocatoria Ambiental 2010 “Negocios para la Conservación”** es de hasta **cien mil dólares americanos**, o su equivalente en pesos colombianos a la fecha de aprobación del plan de negocio. Recursos que deben ser ejecutados según el presupuesto que se apruebe como parte del plan y aplicados a las actividades y rubros elegibles, según lo que se indica en este mismo literal y en el Anexo 6 de estos términos de referencia.

El aporte del Fondo Acción está condicionado a un aporte de **contrapartida** con recursos propios de las organizaciones que conforman la alianza de **mínimo el 30%** del valor total de la fase del plan de negocio para la cual se solicita los recursos de cofinanciación de esta convocatoria. **Los certificados de contrapartida serán condición para suscribir el convenio, para el caso de los planes que resulten aprobados.**

Si el presupuesto del plan incluye rubros **no elegibles**, estos podrán ser cubiertos con recursos de la contrapartida.

El proponente podrá destinar hasta un **máximo del 10% de los aportes del Fondo Acción** para cubrir **gastos administrativos** asociados a la ejecución del plan. En estos gastos administrativos se pueden incluir los gastos de servicios públicos, correspondencia, papelería, aseo, asesorías administrativas y similares.

Algunos rubros no pueden ser cubiertos con los recursos aportados por el Fondo Acción. Se reitera que estos rubros pueden ser incluidos en el presupuesto del plan si son cubiertos con recursos de contrapartida, y siempre y cuando contribuyan al cumplimiento de los objetivos del mismo. Los siguientes rubros **no son elegibles** para cofinanciación por parte del Fondo Acción:

- Nómina (debe haber un compromiso laboral de cada uno de los integrantes de la alianza).
- Impuestos a cargo del proponente, incluido el impuesto de timbre.
- Compra de títulos valores.
- Compra o arrendamiento de tierras.
- Construcción o compra de edificaciones.
- Compra de vehículos.
- Pago de deudas o pasivos de las organizaciones proponentes.
- Pólizas de garantía (4) ó de protección de bienes o personas.

Si el plan de negocio es aprobado, el proponente (alianza o similar) deberá cubrir los costos de las cuatro **pólizas de garantía** (anticipo; cumplimiento; responsabilidad civil; salarios y prestaciones) que son exigidas por el Fondo Acción para legalizar el convenio y autorizar el primer desembolso. Como no es posible cubrir estos gastos con el aporte del Fondo Acción, el proponente debe estimar una **contrapartida en efectivo** para hacerlo.

Los planes de negocio aprobados en la convocatoria tendrán la posibilidad de ser objeto de evaluación por parte del Fondo Biocomercio Colombia en caso de requerir una fuente de financiación reembolsable, siempre y cuando cumplan con los requisitos para tal fin.

4. ¿Cuáles son los criterios, instancias y ruta de evaluación de los perfiles y planes de negocio?

1. Criterios de evaluación

Los perfiles y planes de negocio que se reciban en el marco de la Convocatoria “Negocios para la Conservación” serán evaluados con base en los mismos criterios, pero en distinta profundidad, según se trate de un perfil o de un plan de negocio.

Para el caso de los perfiles el resultado de la evaluación será un concepto cualitativo, con valoraciones para cada criterio de Alto, Medio o Bajo y una recomendación general. En el caso de los planes de negocio el resultado de la evaluación será una ficha que incluye evaluación cuantitativa y cualitativa y un concepto final. Los criterios serán aplicados a perfiles y planes por un mismo Grupo Evaluador conformado por los equipos técnicos de los dos Fondos y por asesores externos, si fuera necesario.

La evaluación se hará sobre siete criterios centrales. Cada criterio tendrá una ponderación específica, un valor mínimo y un momento de aplicación. Para que un plan sea aprobado, debe tener en cada uno de los criterios una calificación igual o superior a ese valor mínimo. La evaluación de cada perfil y plan de negocio incluirá una visita a campo.

Los criterios que se tendrán en cuenta son los siguientes:

1. **Consolidación de actividades y procesos:** articulación que tiene el producto a consolidar con el plan la cadena de valor de las empresas que conforman la alianza o similar; claridad sobre el nivel de desarrollo actual del bionegocio y el cambio a lograr con la inversión solicitada.
2. **Potencial comercial** del bien producido.
3. **Aporte a la innovación** en desarrollo tecnológico, materiales o productos, mercados o gestión empresarial, que tiendan a la disminución de la presión sobre el recurso biológico y al aumento en la eficiencia del sistema productivo, haciéndolo mas competitivo.
4. **Sostenibilidad económica:** contribución de la inversión a la competitividad de la unidad de negocio de las partes (alcance, justificación y coherencia metodológica de la propuesta) y a la generación de ingresos. Además, la alianza o similar debe estar en capacidad de disponer oportunamente del capital de trabajo necesario para operar en un período de tiempo determinado o tener una estrategia de financiación.
5. **Sostenibilidad Social:** se refiere a la calidad de las prácticas empresariales propuestas por la alianza o similar que apuntan a minimizar los impactos negativos de la inversión sobre las comunidades locales y a la distribución equitativa de los beneficios económicos derivados de la inversión.

6. **Sostenibilidad Ambiental:** calidad de los beneficios ambientales que generará el bionegocio, las medidas con las cuales cuenta para prevenir los impactos negativos sobre el ambiente y la continuidad de la aplicación de las buenas prácticas ambientales. También incidirá positivamente en la evaluación, la localización de la inversión ambiental en áreas prioritarias para la protección o restauración de ecosistemas estratégicos.
7. **Sistema de seguimiento y evaluación:** se evidencia la generación de cambios significativos, cuantificables a través de indicadores ambientales, sociales, económicos y empresariales. Se tiene prevista la implementación de un sistema de seguimiento y monitoreo a la ejecución de la propuesta que soporte la sostenibilidad económica y productiva del bionegocio de la alianza después de recibido el apoyo del Fondo Acción.

2. Instancias de evaluación

En el proceso de evaluación de perfiles y planes participan tres instancias: Grupo Evaluador, Comisión de Proyectos y Consejo Directivo del Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez.

- El **Grupo Evaluador** está conformado por lo menos por cuatro especialistas de cada uno de los Fondos, en asuntos técnicos, comerciales, financieros y jurídicos. Cuando sea necesario se integrarán a este equipo, expertos externos que apoyen la evaluación de los perfiles y planes. Su función es analizar y evaluar los perfiles y planes de negocio y entregar su concepto como insumo a la comisión de proyectos.
- La **Comisión de Proyectos** es el espacio en el cual se discute el perfil o el plan de negocio y se acuerda una recomendación para el Consejo Directivo del Fondo Acción. A ella asiste el grupo evaluador.
- El **Consejo Directivo del Fondo**, es la instancia donde se toman las decisiones de aprobación o no aprobación de los planes de negocio que apliquen a la convocatoria.

3. Ruta de evaluación

La ruta de evaluación de los perfiles y planes de negocio presentados a la convocatoria está descrita en el Diagrama 1. Como se puede ver en el diagrama, el procedimiento empieza con la presentación de un perfil por parte de la alianza o similar, que puede dar lugar o no a la presentación posterior de un plan de negocio. El momento siguiente empieza con la presentación del plan siguiendo los términos de referencia de la convocatoria y termina con la respuesta de aprobación o no del mismo, enviada por el Fondo Acción a la organización proponente (alianza o similar).

En la **revisión previa de perfiles** se verifica:

- Si la organización proponente (alianza o similar) es elegible para participar.
- Si el perfil está registrado en el formato indicado y cumple los requisitos expresados en el literal G de este documento.

Si el perfil pasa la revisión previa es evaluado, de lo contrario es devuelto a la organización proponente.

De la evaluación de perfiles pueden derivarse dos resultados:

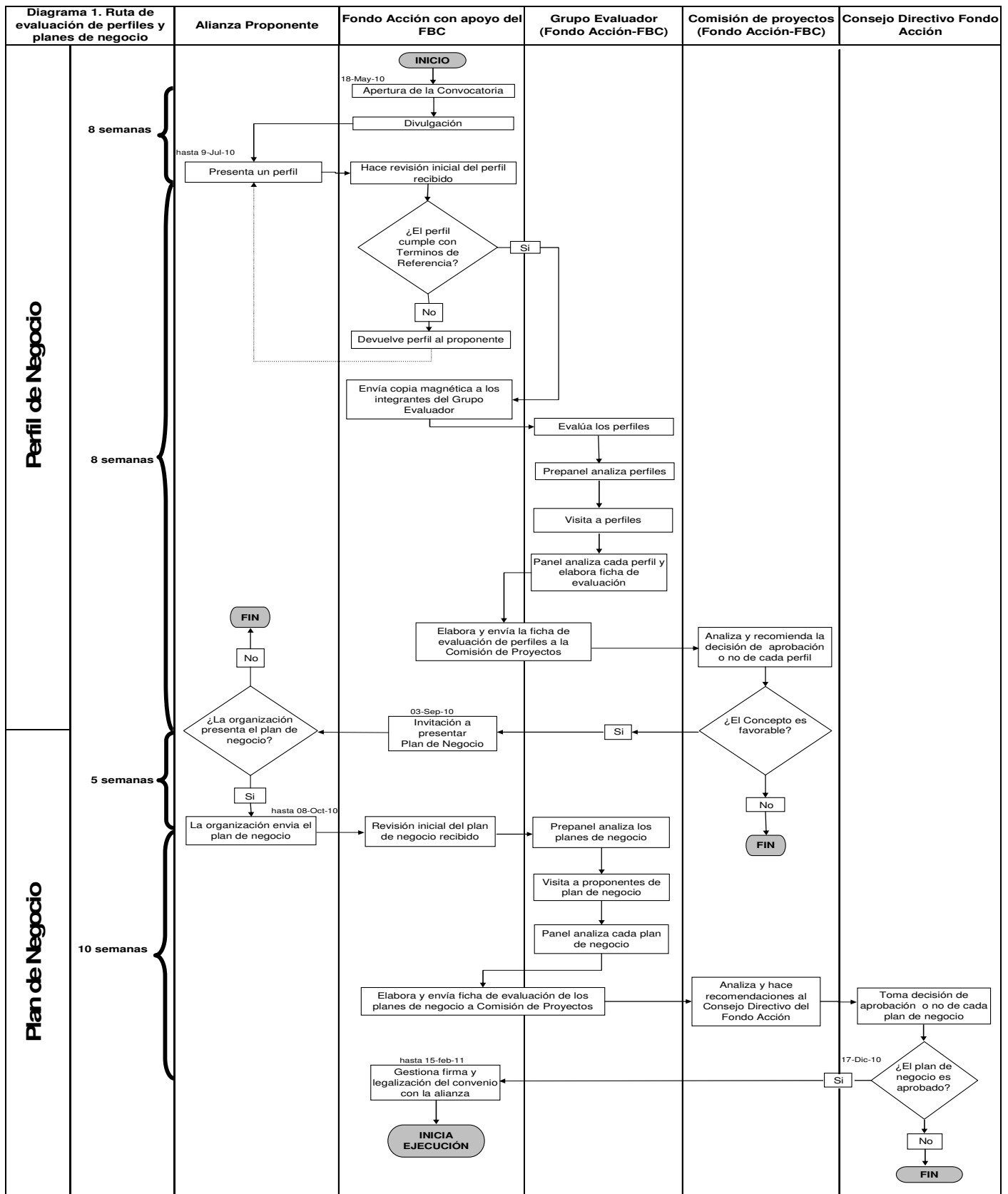
1. Una carta con el concepto de evaluación y no aprobación del perfil.
2. Una carta con el concepto de evaluación del perfil y la **invitación** a la organización para que presente el plan de negocios a la convocatoria.

En el marco de la convocatoria solo serán recibidos y evaluados los planes de negocio de organizaciones (alianzas o similar) que hayan sido invitadas a presentarlos.

La **revisión previa de los planes** corresponde a la verificación de cumplimiento de los requisitos mínimos establecidos en estos términos de referencia de la convocatoria. Si no se cumplen a satisfacción los criterios de revisión inicial, no se continúa con la evaluación de la propuesta. En ese momento se deja registrada la revisión inicial en una ficha electrónica y se devuelve a la organización proponente con el resultado de la misma²⁴.

Como resultado del procedimiento de evaluación, para cualquier perfil o plan evaluado, sea aprobado o no, se construirá una ficha de evaluación recogiendo los conceptos y discusiones tanto del Grupo Evaluador como de la Comisión de Proyectos y el Consejo Directivo del Fondo Acción, según sea pertinente. El contenido de esta ficha será reflejado de manera resumida en la carta de respuesta que al final del procedimiento se envíe a cada organización proponente.

²⁴ Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez, Sistema de Gestión de la Calidad, procedimiento DT-PR-01 Convocatorias, Bogotá, 2009.



II. ANEXOS

Anexo 1. ACUERDOS DE CONSERVACIÓN-PRODUCCIÓN²⁵

¿Qué son los acuerdos de conservación-producción?:

Herramienta de conservación y recuperación de ecosistemas soportada en el compromiso entre dos o más partes alrededor de la reorganización de las prácticas productivas y del ordenamiento del predio. Se prioriza la conservación, buen uso y manejo de los ecosistemas existentes, pero se trabaja sobre los sistemas productivos.

Objetivo de los acuerdos:

Trazar rutas para alcanzar fincas más organizadas, productivas, sostenibles.

Planificar acciones.

Facilitar el acompañamiento.

Espacios sobre los que se establecen acuerdos:

Predios de propiedad privada.

Predios con presencia de ecosistemas.

Predios productivos con o sin ecosistemas.

Predios totalmente productivos.

Esquemas de Negociación:

Consolidar bases de confianza mutua entre las partes.

Reconocimiento de los intereses individuales, familiares y colectivos.

Quien propone el Acuerdo muestra más interés.

Lenguaje claro y acorde con nivel cultural y los intereses de las partes.

Brindar cosas útiles y tangibles.

Posiciones orientadas a buscar soluciones sobre el acuerdo.

Soluciones prácticas para el productor.

Equidad entre conservación ambiental y productividad social.

Los acuerdos siempre son concertados y satisfactorios.

Firma del acuerdo – ratificación.

²⁵ Fuente: Fundación Natura Colombia, 2009

Anexo 2. PAUTAS PARA ELABORAR EL PLAN DE MITIGACIÓN AMBIENTAL²⁶

Esta Guía está dirigida a las organizaciones ejecutoras del Fondo Acción para facilitar el proceso de elaboración del Plan de Mitigación Ambiental. Si bien la Guía no es exhaustiva, contiene procesos prácticos para identificar y manejar riesgos ambientales potenciales asociados a la ejecución de los proyectos cofinanciados por el Fondo Acción.

El objetivo de la guía es facilitar la identificación de los aspectos o momentos que van a demandar especial atención, con el fin de anticipar problemas y reducir o eliminar posibles impactos ambientales negativos, desde el inicio de la ejecución de un proyecto. Responde específicamente a la materialización de la Declaratoria de Impactos Ambientales Potenciales firmada por el ejecutor desde la formulación del proyecto presentado al Fondo.

Esta Guía contiene dos elementos, los **conceptos básicos** relacionados con el Plan de Mitigación Ambiental y el **proceso** para la identificación y manejo de riesgos ambientales negativos que podría implicar la ejecución de un proyecto. Con estos dos elementos se busca que la organización ejecutora, con el apoyo del Equipo de Acompañamiento, logre ejecutar el proyecto sin consecuencias ambientales negativas.

La presente Guía ha sido elaborada con base en: (i) las fichas de evaluación de impacto ambiental de USAID, (ii) la Guía para el Manejo de Riesgos Ambientales de SEFI²⁷ y (iii) la Declaratoria de Impactos Ambientales Potenciales del Fondo.

Es importante aclarar, que esta Guía no intenta reflejar todos los posibles impactos ambientales relacionados con un proyecto. El ejecutor, con el apoyo del Equipo de Acompañamiento, debe incorporar elementos adicionales que respondan a la particularidad de cada proyecto, cuando así se requiera.

A. Conceptos básicos: para la correcta formulación de un Plan de Mitigación Ambiental, es importante conocer y tener claros los siguientes conceptos:

Impacto Ambiental

El impacto ambiental es cualquier alteración, positiva o negativa, que se produce sobre el ambiente como consecuencia, directa o indirecta, de acciones antrópicas que afectan la salud humana, la capacidad productiva de los recursos naturales y los procesos ecológicos esenciales. La alteración no siempre es negativa. Puede ser favorable o desfavorable para el medio. El Plan de Mitigación se construye para los impactos ambientales negativos.

Plan de Mitigación Ambiental

El Plan de Mitigación Ambiental es un instrumento de evaluación y seguimiento que permite identificar y cuantificar los riesgos ambientales potenciales de un proyecto y definir medidas preventivas de mitigación que permitan anticipar problemas y reducir o eliminar posibles impactos ambientales negativos.

²⁶ Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez, Área Técnica, Guía de acompañamiento a proyectos ambientales, 2009.

²⁷ <http://sefi.unep.org/english/downloads.html>

El Plan de Mitigación Ambiental debe formularse desde el inicio de la ejecución de un proyecto, con el fin de contar con medidas preventivas en caso de una emergencia ambiental.

Responsabilidad ambiental

La responsabilidad ambiental es el compromiso de una valoración por el impacto ecológico positivo o negativo de una decisión. Esta valoración se refiere generalmente al daño causado a otras especies, a la naturaleza en su conjunto o a las futuras generaciones, por las acciones o las no-acciones de otro individuo o grupo. Hans Jonas propone un imperativo que ordena “obra de tal modo que los efectos de tu acción sean compatibles con la permanencia de una vida humana auténtica en la Tierra”. Dicho imperativo se conoce como el "principio de responsabilidad".

Mecanismos de control

Los mecanismos de control son acciones que permiten hacer evaluación y seguimiento a las medidas preventivas de un Plan de Mitigación Ambiental y su efectividad.

Riesgos potenciales

Los riesgos potenciales son aquellos posibles efectos ambientales que demandan especial atención y acciones concretas para reducir o eliminar posibles impactos ambientales negativos.

Medidas preventivas

Las medidas preventivas son aquellas acciones concretas que permiten atenuar riesgos ambientales negativos y se deben identificar de manera anticipada.

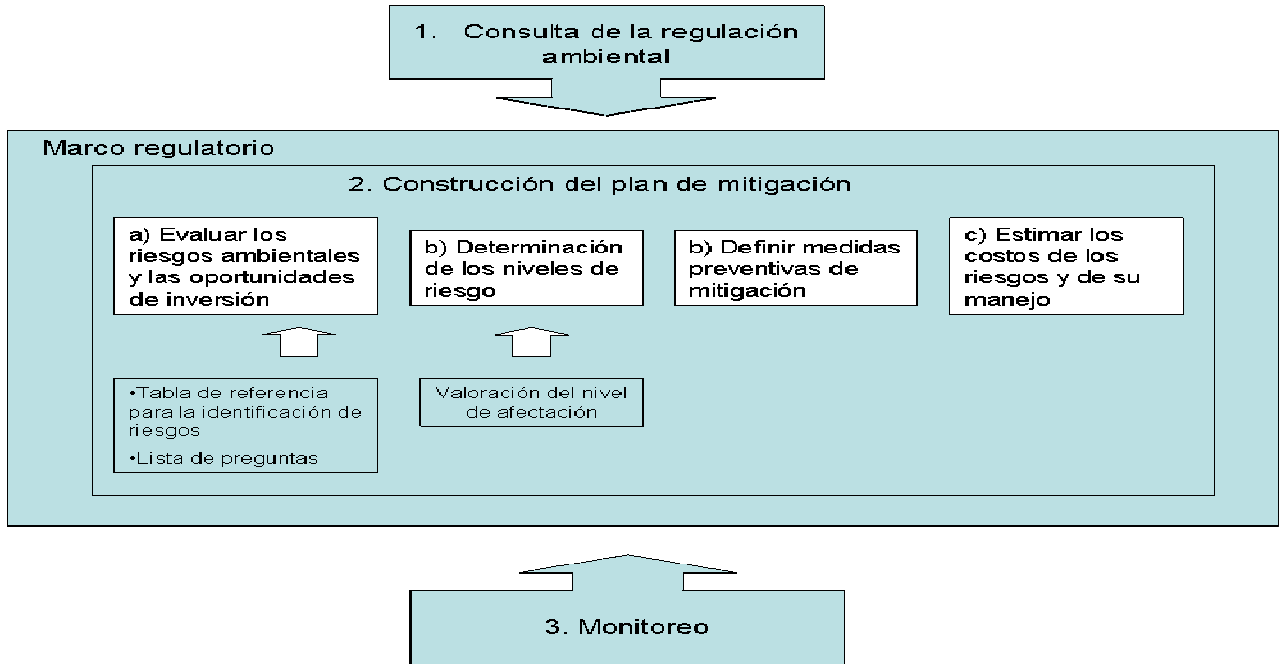
B. Momentos para la construcción y manejo del plan de mitigación

El proceso para el manejo de riesgos ambientales negativos comprende tres momentos:

1. Consulta de regulación ambiental aplicable.
2. Construcción del plan de mitigación de riesgos potenciales.
3. Monitoreo

1. Consulta de regulación ambiental aplicable

El primer paso es la identificación de la regulación ambiental. La regulación ambiental local, regional y/o nacional ofrece información muy práctica y relevante en cuanto a las restricciones y permisos necesarios para la ejecución de un proyecto. Abarca legislación, estándares y mejores prácticas vigentes y en proceso de definición. En Colombia, la regulación ambiental es definida por el Ministerio de Ambiente (MAVDT) y la Unidad de Parques (UAESPNN) a nivel nacional, las Corporaciones Autónomas Regionales a nivel departamental y las Alcaldías a nivel municipal. La regulación ambiental define, por ejemplo, los límites permitidos de emisión, extracción o disposición de residuos; los requerimientos correspondientes; las técnicas y equipos de control necesarios; las mejores prácticas que se podrían aplicar; los permisos requeridos y las concesiones de agua obligatorias, entre otros.



2. Construcción del plan de mitigación de riesgos potenciales.

Para elaborar el plan de mitigación se deben seguir cuatro pasos: a) identificación de los riesgos ambientales potenciales del proyecto, b) determinación de los niveles de afectación, c) definición de medidas de mitigación y d) definición de costos. Al final, el resultado de estos cuatro pasos debe quedar plasmado en una tabla como la siguiente:

Tabla 1 – Ejemplo del plan de mitigación ambiental

Actividad	Paso a)		Paso b)	Paso c)	Paso d)	
	Recurso afectado	Riesgos	Nivel de afectación	Medida de mitigación	Costos	Presupuestado previamente
Actividad 1	Recurso suelo	Riesgo W	Alto	Medida de mitigación W	\$	\$
Actividad 1	Recurso hídrico	Riesgo X	Medio	Medida de mitigación X	\$	\$
Actividad 2	Recurso suelo	Riesgo Y	Alto	Medida de mitigación Y	\$	\$
Actividad 3	Recursos biológicos	Riesgo Z	Bajo	Medida de mitigación Z	\$	\$

Paso a) Identificación de riesgos ambientales potenciales

Para cada actividad del proyecto, es necesario preguntarse cuáles son los recursos naturales que pueden ser afectados negativamente. En la siguiente tabla, se presenta una lista indicativa de algunos de los riesgos ambientales potenciales que podrían presentarse durante la ejecución de un proyecto, así como una sugerencia de la información a revisar en cada caso. La idea es seleccionar de esta tabla los riesgos asociados a los recursos naturales que se pueden ver afectados y revisar la información mínima necesaria para valorar el riesgo en el paso siguiente.

Tabla 2

Riesgos	Información a revisar
Recurso suelo	
Erosión.	<ul style="list-style-type: none"> • Uso actual del suelo y pertinencia frente al uso potencial. • Tipo de suelo y de pendientes. • Presencia y cobertura de material vegetal (grado de exposición, suelos descubiertos). • Especies presentes (flora) y pertinencia. • Régimen hídrico (capacidad de retención del suelo). • Grado de erosión (estudio de suelos).
Compactación.	<ul style="list-style-type: none"> • Uso actual del suelo y pertinencia frente al uso potencial. • Tipo de suelo y de pendientes. • Presencia y cobertura de material vegetal (grado de exposición). • Grado de compactación (estudio de suelos).
Disminución de cobertura vegetal.	<ul style="list-style-type: none"> • Uso actual del suelo y pertinencia frente al uso potencial. • Tipo de suelo y de pendientes. • Presencia y cobertura de material vegetal (grado de exposición, suelos descubiertos). • Especies presentes (flora) y pertinencia.
Contaminación por químicos.	<ul style="list-style-type: none"> • Uso actual del suelo y pertinencia frente al uso potencial. • Tipo de suelo y de pendientes. • Tipo de prácticas productivas utilizadas y pertinencia. • Volumen y composición de abonos y pesticidas utilizados. • Presencia y cobertura de material vegetal (grado de exposición, suelos descubiertos). • Especies presentes (flora) y pertinencia.
Recurso hídrico	
Sedimentación.	<ul style="list-style-type: none"> • Uso actual del suelo y pertinencia frente al uso potencial. • Tipo de suelo y de pendientes. • Calidad del agua (estudio) y métodos de tratamiento. • Volumen de sedimentación.

Riesgos	Información a revisar
Recurso hídrico	
Vertimientos.	<ul style="list-style-type: none"> • Uso actual del suelo y pertinencia frente al uso potencial. • Volumen y composición de los vertimientos. • Métodos de tratamiento. • Tipo de vertimientos. • Calidad del agua (estudio).
Interrupción de flujos de agua.	<ul style="list-style-type: none"> • Métodos utilizados para la interrupción del agua. • Volumen de la interrupción. • Duración y frecuencia de la interrupción.
Altos consumos de agua.	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de tecnología utilizada (demanda de agua). • Volumen de agua requerido. • Potencial de recuperación y reutilización del agua.
Recursos biológicos	
Pérdida o reducción de la biodiversidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Afectación de humedales y otros ecosistemas frágiles. • Destrucción o degradación de áreas boscosas. • Invasión de áreas de bosque. • Presencia y cobertura de material vegetal. • Especies presentes (flora y fauna) y pertinencia. • Modificación del paisaje.
Afectación de la vida silvestre por utilización de químicos.	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategia de manejo de plagas en campo. • Almacenaje y disposición de pesticidas. • Métodos de aplicación de pesticidas. • Volumen y composición de abonos y pesticidas utilizados.
Introducción de especies exóticas e invasoras.	<ul style="list-style-type: none"> • Estudios de pertinencia de las especies introducidas frente a las características del hábitat y su vulnerabilidad. • Prácticas de control de escape y/o invasión. • Potencial de depredación de especies nativas.
Recurso aire	
Polución por emisión de partículas.	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen y composición de la emisión. • Métodos de filtración. • Tipo de las partículas.
Emisión de gases.	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen y composición de los gases. • Métodos de filtración. • Tipo de gases.
Generación de ruido, olores, polvo o humo.	<ul style="list-style-type: none"> • Niveles de generación. • Métodos de filtración. • Horario de generación.

Riesgos	Información a revisar
Uso de energía	
Altos consumos de energía.	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo de tecnología utilizada (tipo de combustibles, consumo de energía). • Capacidad de la planta.
Altos costos de producción.	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia de la tecnología (análisis costo-beneficio). • Capacidad de la planta.
Altos riesgos para los operadores.	<ul style="list-style-type: none"> • Modo de operación (condiciones, riesgos, requerimientos). • Pertinencia de los equipos de protección. • Existencia y pertinencia de medidas de seguridad industrial.
Disposición de residuos	
Manejo inadecuado.	<ul style="list-style-type: none"> • Potencial de recuperación y/o transformación. • Métodos de disposición final y pertinencia.
Alta generación de residuos.	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen y composición de los residuos. • Potencial de recuperación y/o transformación.
Baja tasa de recuperación.	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen de los residuos. • Potencial de recuperación y/o transformación.
Baja cobertura.	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen y cobertura. • Capacidad de almacenamiento y/o disposición.

Adicionalmente, se sugieren 11 preguntas que pueden ayudar a la identificación de riesgos.

1. ¿El proyecto cuenta con todos los permisos y licencias necesarias para su ejecución, de acuerdo a lo que exige la regulación ambiental?
2. ¿El proyecto contempla buenas prácticas productivas para mitigar los impactos ambientales negativos potenciales? (por ejemplo: labranza mínima, diversificación de cultivos, protección de bosques riparios, establecimiento de cercas vivas, uso de abonos orgánicos y procesos de regeneración natural y restauración ecológica, entre otros).
3. ¿El proyecto utilizaría herbicidas, fungicidas o cualquier otra clase de pesticidas químicos en algún momento?
4. ¿El proyecto contempla un tratamiento adecuado del agua antes de verterla sobre una fuente hídrica?
5. ¿El proyecto podría reducir la diversidad del ecosistema intervenido?
6. ¿El proyecto podría destruir o degradar áreas boscosas?
7. ¿El proyecto podría afectar la vida silvestre del ecosistema?
8. ¿El proyecto plantea la introducción de especies exóticas o invasoras?

9. ¿El proyecto plantea un manejo ambientalmente adecuado para la disposición y/o almacenamiento de residuos?
10. ¿Fueron identificados todos los riesgos ambientales potenciales de nivel alto y medio?
11. ¿Todos los riesgos ambientales potenciales de nivel alto y medio cuentan con medidas preventivas de mitigación?

Paso b) Determinación de los niveles de riesgo

Para cada uno de los riesgos plasmados en la tabla 1, es necesario identificar el nivel de impacto y la probabilidad de ocurrencia del mismo, como se indica en la tabla 3. Esas dos consideraciones son las que permiten establecer si el nivel de riesgo es alto, medio o bajo. Naturalmente, esas consideraciones van a ser mejores en la medida que se disponga de información actualizada y suficiente.

Tabla 3

Nivel de riesgo	Consideraciones
Alto	Impacto ambiental: Impactos ambientales negativos, que de no ser manejados, llevarían a una situación crítica
	Probabilidad de ocurrencia: Superior al 40%.
Medio	Impacto ambiental: Impactos ambientales negativos, que pueden ser eliminados o reducidos a niveles aceptables.
	Probabilidad de ocurrencia: Entre 20% y 40%.
Bajo	Impacto ambiental: No se esperan impactos ambientales negativos significativos.
	Probabilidad de ocurrencia: Inferior al 20%.

Como producto de este paso se llenaría la cuarta columna de la tabla 1.

Paso c) Medidas de mitigación

Una vez identificados y valorados los riesgos ambientales potenciales, es necesario definir medidas de mitigación para eliminar, reducir o manejar esos riesgos. Las medidas de mitigación pueden ser identificadas a través de prácticas industriales o sectoriales; nacionales u otros estándares ampliamente utilizados y/o aceptados. Como producto de este paso se llenaría la quinta columna de la tabla 1.

Paso d) Costos

Finalmente, se deben estimar los recursos humanos y financieros necesarios para desarrollar el plan formulado. Como producto de este paso se llenarían las columnas sexta y séptima de la tabla 1. Es posible que haya diferencias entre los costos del plan y los montos presupuestados en la formulación del proyecto. Eso no es un problema, pues en caso de tener que implementar alguna medida del plan de mitigación para la cual no haya recursos presupuestados en el proyecto, se podrá solicitar la modificación a REMO.

3. Monitoreo

Una vez formulado el plan, es necesario establecer responsabilidades dentro del equipo ejecutor para verificar permanentemente la necesidad de implementar las medidas de mitigación previstas, registrar su implementación cuando haya lugar a ello, y hacer sugerencias oportunas de modificación del plan formulado.

Para los riesgos potenciales con nivel de afectación alto y medio, se deben definir visitas del Equipo de Acompañamiento con una regularidad mínima semestral. Es posible que resulte conveniente, que el Equipo de Acompañamiento realice la visita en compañía de un experto externo o de la autoridad ambiental competente, con el fin de apoyar el ejecutor en la implementación del Plan de Mitigación Ambiental y realizar las recomendaciones a que haya lugar.

Anexo 3. Documento modelo para una Declaratoria de Impacto Ambiental Potencial

DECLARATORIA DE IMPACTOS AMBIENTALES POTENCIALES

(Nombre de la organización proponente) y las directivas de esta organización en calidad de ejecutora de los recursos de la Cuenta de la Iniciativa de las Américas y como proponente del plan de negocio, localizado en *(nombre de la cuenca, vereda, municipio, departamento)*, nos comprometemos a desarrollar nuestras acciones en el marco de lo dispuesto en la Declaratoria de Impactos Ambientales Potenciales.

Específicamente nos comprometemos a:

1. Utilizar solamente insumos de síntesis química de categorías III y IV en caso de ser necesario.
2. Utilizar materias primas no contaminantes.
3. Aplicar todas las medidas de protección requeridas para garantizar la seguridad de los trabajadores durante el proceso productivo, la operación de maquinaria o la aplicación de insumos de síntesis química.
4. Definir un sistema apropiado de disposición de residuos.
5. Contar con las licencias ambientales o permisos ambientales que requiere el plan de negocio, dada su naturaleza y fuentes de polución.
6. Mitigar los efectos ambientales negativos en el recurso suelo, como riesgos de erosión, compactación o pérdida de materia orgánica, por ejemplo.
7. Controlar los efectos ambientales negativos en el recurso hídrico, que impliquen riesgos de sedimentación, vertimientos de residuos no tratados, interrupción de flujos de agua, reducción de la capacidad de almacenamiento de humedad o altos consumos de agua, por ejemplo.
8. Reducir los efectos ambientales negativos en los recursos biológicos, que impliquen riesgos de pérdida o reducción de diversidad biológica (flora y fauna), introducción de especies exóticas, destrucción o degradación de áreas boscosas, desecación de humedales, introducción de agentes patógenos ajenos a los ecosistemas o invasión de áreas de bosques, por ejemplo.
9. Minimizar los efectos ambientales negativos en el recurso aire, que impliquen riesgos de polución del aire por emisión de partículas o gases, o generación de ruido, olores, polvo o humo por quema de desechos, por ejemplo.
10. Disminuir los efectos negativos en la salud humana, que impliquen riesgos de enfermedades causadas por agua contaminada, uso de materiales peligrosos, o accidentes por falta de demarcación de zonas o falta de equipos apropiados de protección, por ejemplo.

11. Respetar el contexto socio-cultural y evitar que la intervención implique riesgos de destrucción de zonas históricas o arqueológicas, reubicación de población, conflictos con culturas y etnias locales, ausencia de participación comunitaria o desequilibrio social, por ejemplo.

Asimismo, certifica que ha definido medidas de mitigación de impacto y ha destinado los recursos humanos y económicos necesarios para adelantar el plan de mitigación.

En desarrollo de lo anterior, la propuesta de la referencia se define así (marque con una x):

No se esperan impactos ambientales negativos significativos.	<input type="checkbox"/>
Los impactos ambientales pueden ser eliminados o reducidos a niveles aceptables a través de las medidas de mitigación de impacto previstas.	<input type="checkbox"/>
Los impactos ambientales significativos son probables y requieren un estudio ambiental adicional.	<input type="checkbox"/>
Los impactos ambientales son probables y la mitigación no es factible.	<input type="checkbox"/>

Para constancia, se firma la presente declaratoria el día (x del mes x del año x) en dos ejemplares de un mismo tenor.

(Firma).
(Nombre del representante legal)
Representante Legal
Nombre de la organización

Anexo 4. LÍNEA BASE AMBIENTAL²⁸

COMPONENTES DE LA LINEA BASE AMBIENTAL			
CATEGORIA	COMPONENTE AMBIENTAL	VARIABLES	
I. ESTUDIO DEL MEDIO FISICO	CALIDAD DEL AIRE	Fuentes principales de emisión	
		Fuentes emisoras de malos olores	
	GEOLOGÍA Y GEOMORFOLOGIA	Riesgos sísmicos	
		Susceptibilidad a desastres naturales (inundaciones, sequías, deslizamientos)	
	RECURSOS HÍDRICOS	Fuentes Hídricas	
		Calidad del agua	
	SUELOS	Erosión	
		Características físico-químicas	
		Uso del suelo	
		Vocación de uso del suelo	
	II. ESTUDIO DE LA BIOTA	VEGETACION	Inventario de la flora del territorio
			Localizar áreas especialmente sensibles para las especies de interés o protegidas
Inventario de la fauna del territorio			
Localizar áreas especialmente sensibles para las especies de interés o protegidas			
RELACIONES ECOLOGICAS		Áreas de alta sensibilidad ambiental y limitaciones que poseen	
III. ESTUDIO DEL MEDIO SOCIOECONÓMICO Y CULTURAL	ANÁLISIS DEL ASENTAMIENTO	Densidad de población	
		Nivel educacional	
	TRANSPORTE	Medios de transporte disponibles	
		Estado de la red vial	
		Características de la red vial	
	ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO	La contaminación de cuencas y vías de agua interiores y litorales	
		La sobreexplotación de los recursos hídricos y el ineficiente aprovechamiento del recurso agua	
		El uso impropio del agua potable	
		Existencia de distrito de riego u otro sistema similar	
	III. ESTUDIO DEL MEDIO SOCIOECONÓMICO Y	ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO	Los vertimientos de aguas residuales al medio natural y/o antrópico

²⁸ Fuente: Basado en www.fileupyours.com/files/249446/TABLA%20RESUMEN%20DE%20COMP%20AMBIENTALES.doc

COMPONENTES DE LA LINEA BASE AMBIENTAL		
CATEGORIA	COMPONENTE AMBIENTAL	VARIABLES
CULTURAL		Sistema de acueducto y alcantarillado
	TRATAMIENTO DE DESECHOS SÓLIDOS	La existencia de fuentes de abasto de aguas subterráneas próximas
		Balace entre el volumen de desechos producidos y capacidad de tratamiento
		La proximidad o distancia a los límites del asentamiento y posibilidades de contaminación
		Análisis del área ocupada, el tipo de explotación o tratamiento, la forma de recolección más apropiada
	EQUIPAMIENTO DE SERVICIO	Acceso a Internet
		Disponibilidad de líneas telefónicas fijas o móviles
		Disponibilidad, calidad y capacidad del servicio de energía eléctrica
	MARCO JURÍDICO, REGULACIONES URBANAS Y ARQUITECTONICAS	Relacionadas con acciones constructivas
		Relacionadas con el régimen de uso
		Restricciones derivadas de la aplicación de leyes, decretos, reglamentos y normas de carácter nacional o sectorial
		Regulaciones según los usos del suelo
	SALUD	Servicios de salud
	ECONOMIA	Cercanía a las fuentes de materia prima
		Disponibilidad de mano de obra y su calificación técnica
		Disponibilidad de infraestructuras técnicas
		Disponibilidad de agua
		Cercanía y vinculación a puertos, aeropuertos y vías importantes de circulación
		Las condiciones naturales, tales como topografía, resistencia del suelo, drenaje natural, etc.
		Población dedicada al sector y su representatividad dentro del conjunto e población activa
		Disponibilidad de servicios bancarios
		Volumen de producción
		Estructuras y factores de producción de la actividad
DIVISIÓN POLITICA ADMINISTRATIVA	Los planes que afectan a la zona	

Anexo 5. POLÍTICA DE PROTECCIÓN A LA NIÑEZ CONTRA TODA FORMA DE ABUSO Y MALTRATO

Para conocer la política puede ingresar a:

http://www.accionambiental.org/sccs/detalles_item_listado.php?id_categoria=1&id=80&id_subcategoria=5

Documento modelo para suscribir el compromiso con la niñez

(Nombre de la organización proponente) y las directivas de esta organización en calidad de ejecutora de los recursos de la Cuenta de la Iniciativa de las Américas nos comprometemos a desarrollar nuestras acciones en el marco de lo dispuesto en la Convención de los Derechos de los Niños suscrita por Colombia mediante la Ley 12 de 1991, y en el Código de la Infancia y la Adolescencia (Ley 1098 de 2006).

Específicamente nos comprometemos a:

- a. Propiciar la participación de los niños y las niñas en las acciones del proyecto financiados por el Fondo para la Acción y la Niñez-Fondo Acción y en procesos comunitarios relacionados con el mismo.
- b. Contribuir a la escolarización de los niños y las niñas y a su permanencia en la escuela.
- c. Proteger a los niños y a las niñas contra toda forma de violencia y no incurrir en episodios y situaciones de este tipo.
- d. Denunciar toda forma de violencia contra los niños y las niñas y promover acciones de protección inmediata.
- e. Rechazar y no fomentar prácticas que impliquen trabajo infantil.
- f. Generar espacios de esparcimiento y alegría para los niños y las niñas que participan en las acciones del proyecto financiados por el Fondo para la Acción y la Niñez-Fondo Acción.

Aceptamos de antemano cualquier acción de verificación que el Fondo adelante sobre el cumplimiento de este compromiso.

Para constancia, se firma la presente declaratoria el día (x del mes x del año x) en dos ejemplares de un mismo tenor.

(Firma).
(Nombre del representante legal)
Representante Legal
(Nombre de la organización)

Anexo 6. COMPONENTES DEL PRESUPUESTO

La siguiente tabla presenta los tipos, rubros y líneas (ítems) presupuestales correspondientes a los gastos en los cuales pueden incurrir los planes. Para la formulación del presupuesto se deben utilizar solamente las líneas o ítems presupuestales que figuran en esta tabla; no se admitirán gastos en ítems diferentes a los aquí estipulados.

Nota: Tenga en cuenta que los **rubros que no son elegibles** deben ser cubiertos con recursos de contrapartida, y que los gastos administrativos solicitados no pueden superar el 10% del valor aportado por los recursos provenientes de esta convocatoria al plan de negocio.

Tipo de gasto	Rubro	Línea (Ítem) Presupuestal
Administrativos (máximo el 10% del aporte del Fondo Acción)	Servicios personales	Nómina (No elegible)
	Gastos Generales	Materiales y suministros
		Servicios públicos
		Mantenimiento
	Impuestos (No elegible)	Impuesto de timbre
		IVA
	Seguros (No elegible)	Pólizas de cumplimiento
		Seguros de equipos
Inversión	Viáticos y gastos de viaje	Alojamiento y alimentación
		Transporte
	Educación y capacitación	Talleres
	Impresos y publicaciones	Material publicitario y promocional
	Inversión ambiental	Insumos, certificaciones
	Seguros (No elegible)	Pólizas de vida
Equipo Ejecutor	Equipo ejecutor	Equipos de producción y comunicación
		Equipo ejecutor
		Asesorías y consultorías
		Mano de obra no calificada

Los GASTOS ADMINISTRATIVOS son las erogaciones que se consideran básicas para el normal funcionamiento de la organización y comprenden las líneas o ítems que a continuación se describen:

- Nómina:** Corresponde al pago de los servicios prestados por el personal directivo y administrativo de la organización proponente. *Este rubro debe cubrirse con recursos de contrapartida* en proporción al tiempo dedicado al plan de negocio.
- Materiales y suministros:** Son gastos referentes a la operación diaria de la oficina: papelería, tintas para impresoras, lápices, cafetería y otros.
- Servicios públicos:** Se refiere al pago de agua, aseo, luz, gas y teléfono. El valor cargado al aporte del Fondo Acción debe ser proporcional a la utilización que se haga de dichos servicios para el desarrollo del plan de negocio.
- Mantenimiento:** Corresponde a los gastos tendientes a la conservación del estado de los equipos y/o bienes de la organización utilizados durante la ejecución del plan de negocio. El valor cargado con recursos de la Alianza y/o del Fondo Acción debe ser proporcional a la utilización que se haga de dichos bienes y/o equipos para fines del plan.
- Impuestos:** Por este rubro se deben cargar los valores correspondientes a 4 x 1000. *Debe cubrirse con recursos de contrapartida.*

6. **Pólizas y seguros:** Comprende los pagos de las pólizas de garantía y los seguros de los equipos (proporcional al uso que se les dé para el plan). *Debe cubrirse con recursos de contrapartida.*

Los GASTOS DE INVERSION comprenden todos los aportes que requiere el desarrollo del plan, excepto los del Equipo Ejecutor. Se han definido los siguientes rubros y líneas presupuestales:

1. **Viáticos y gastos de viaje:** En este rubro se deben especificar los gastos por concepto de alojamiento, alimentación y transporte ocasionados por los desplazamientos para visitas de campo que demande la ejecución del plan de negocio.
2. **Educación y capacitación:** En este rubro se deben especificar los gastos en que se incurra para la realización de talleres de educación y capacitación: refrigerios, alquiler de salón, alquiler de equipos audiovisuales, papelería, fotocopias, transporte de la comunidad, entre otros. Los talleristas o facilitadores que se requieran se cargarán por el rubro de equipo ejecutor.
3. **Impresos y publicaciones:** Comprende la adquisición del material de apoyo al plan de negocio, instrumentos para la educación y capacitación, divulgación, cartillas, folletos, videos, carpetas, entre otros.
4. **Insumos:** Corresponde los gastos en materiales y suministros necesarios para las actividades técnicas del plan de negocio: material vegetal, abonos, semillas, palas, machetes, alambre de púas, postes para cercado, entre otros.
5. **Seguros:** Corresponde al pago de **pólizas de vida** cuando las actividades realizadas en el plan de negocio pongan en riesgo la integridad del equipo ejecutor.
6. **Equipos:** Corresponde a los gastos para la adquisición de equipos necesarios para el buen funcionamiento y el logro de los objetivos del plan de negocio. Para su adquisición debe solicitarse previamente por lo menos tres (3) cotizaciones, particularmente cuando se trata de maquinaria que supere el valor de Un Millón de Pesos (\$1'000.000).

Los gastos del EQUIPO EJECUTOR comprenden todos los gastos de las personas vinculadas directamente con la ejecución del plan de negocio. Se han definido los siguientes rubros y líneas presupuestales:

1. **Equipo Ejecutor:** Corresponde al pago de los servicios prestados por el personal técnico y profesional que está directamente relacionado con la ejecución del plan de negocio. En caso de requerir apoyo del Fondo Acción para cubrir los costos de personas que pertenezcan a la organización proponente y participen en la ejecución del mismo, debe incluirlos como equipo ejecutor. El aporte del Fondo Acción podrá cubrir solamente el porcentaje de dedicación que tengan esas personas en el plan de negocio.
2. **Asesores y consultores:** Son personas externas a la organización proponente que se requieren para la ejecución del plan de negocio, por su experiencia técnica o porque la organización proponente no cuenta con profesionales con el perfil adecuado para determinada actividad.
3. **Mano de obra no calificada:** Corresponde a personas que pertenezcan a la comunidad local y realicen actividades operativas y de soporte en el plan de negocio. *Se espera que al menos parte de los costos de mano de obra no calificada sean aportados por la comunidad como contrapartida.*

Es importante destacar que al momento de formular la propuesta, los costos se deben incrementar anualmente con base en el Índice de Precios al Consumidor (IPC).

Anexo 7. MODELO PARA LA CONSTITUCIÓN DE UN CONSORCIO Ó UNIÓN TEMPORAL

El régimen tanto de los consorcios como la de la unión temporal es el mismo, esto es, la unión de dos o más personas que aportan esfuerzos, capacidad financiera o técnica, para presentar una propuesta y, hacer, ejecutar o cumplir en mejores condiciones de eficiencia un contrato. La diferencia entre las dos figuras reside en la distribución de la responsabilidad entre los miembros que la conforman, de suerte que tenemos:

1. **Conorcios:** En relación con la responsabilidad es importante señalar que la ley impone la solidaridad por el solo hecho de la presentación de la propuesta, es decir, la entidad contratante puede exigirle a cualquiera de los miembros del consorcio la totalidad de las obligaciones asumidas.
2. **Unión Temporal:** En esta figura se exige que los integrantes señalen expresamente los términos y extensión de su participación en la propuesta y en su ejecución, reglas éstas que no podrán ser modificadas sin el consentimiento previo de la entidad contratante, obligándolos igualmente a que designen la persona que los representará y a que se indique las reglas que regularán las relaciones ente ellos y su responsabilidad.

Modelo de Acta de Constitución Consorcio:

Entre los suscritos:, mayor de edad, vecino de-portador de la Cédula de Ciudadanía No. expedida en-, quien obra como en su calidad de y como tal representante legal de de acuerdo en la autorización concedida en y, también mayor de edad, vecino deportador de la Cédula de Ciudadanía No. expedida en-, quién obra como de, debidamente autorizado para el efecto, se celebra el presente contrato para la constitución de un CONSORCIO, el cual se regirá por las siguientes cláusulas:

CAPITULO I DENOMINACION, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN

PRIMERA.- DENOMINACION: Para todos los efectos legales y contractuales el CONSORCIO entre y se denominará “.....”

SEGUNDA.- DOMICILIO: El CONSORCIO “.....”, tiene domicilio principal en el municipio de

TERCERA.- OBJETO: El CONSORCIO “” tiene como objeto la presentación ante XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX - del plan de negocio denominado “” y su ejecución en los términos previstos en el respectivo documento, en caso de ser seleccionado y aprobada la contratación.

CUARTA.- DURACION: La duración del CONSORCIO “” será de () años. **(Señale como tiempo mínimo de duración la suma del tiempo del proceso total de la convocatoria (10 meses) más el tiempo de ejecución del plan de negocio y un año más para liquidación)**, prorrogables por común acuerdo entre las entidades integrantes del CONSORCIO. La disolución y liquidación anticipada del CONSORCIO se regirá por las normas comunes y por lo establecido en el presente documento de constitución y deberá ser avisada y autorizada previamente por XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.

CAPITULO II PARTICIPACION, RESPONSABILIDADES Y PROHIBICIONES

QUINTA.- PARTICIPACION Y RESPONSABILIDADES: La responsabilidad de las entidades que constituyen el CONSORCIO será solidaria.

La participación de las entidades que constituyen el CONSORCIO será diferenciada de acuerdo a las actividades previstas en el plan de negocio de la siguiente manera:

- 1) Integrante 1 del CONSORCIO: Ejecutará las siguientes actividades frente al plan de negocio:
 - a)
 - b)
- 2) Integrante 2 del CONSORCIO: Ejecutará las siguientes actividades frente al plan de negocio:
 - a)
 - b)

SEXTA.- PROHIBICIONES: Queda expresamente prohibido a las partes la cesión total o parcial de los deberes y obligaciones derivados de este acuerdo sin la aceptación expresa y escrita de XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.

SEPTIMA.- AUTONOMIA ENTIDADES QUE FORMAN PARTE DEL CONSORCIO: Cada una de las entidades que forman parte del CONSORCIO mantendrá autonomía e independencia administrativa, financiera y organizativa frente al CONSORCIO, pero deberán realizar el convenio mediante el cual se ejecute el plan de negocio, respondiendo solidariamente por el plan de negocio, partiendo del principio que cada responsabilidad incumplida de uno, genera el incumplimiento del CONSORCIO frente a los **(FONDOS aliados)**.

OCTAVA.- RESPONSABILIDAD JURÍDICA: XXXXXXXXXXXX (integrante 1) y XXXXXXXXXXXX (integrante 2) tendrán solidariamente la responsabilidad jurídica por el 100% de las obligaciones adquiridas en el convenio entre el CONSORCIO y los

(**FONDOS aliados**), incluyendo la presentación de informes técnicos y financieros, de avance y finales, a la Unidad Técnica de los **FONDOS aliados**.

CAPITULO III ADMINISTRACION, REPRESENTACION Y DIRECCION

NOVENA.- MANEJO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO: El manejo administrativo y financiero del plan de negocio lo hará el CONSORCIO a través de la entidad (señalar cual de las dos entidades asume el compromiso), quien responderá mediante informes (**señalar periodos fijos tales como mensual, trimestralmente**) a la otra entidad, como forma de integrar a la ejecución técnica todas y cada una de las actividades financieras. Para efectos del manejo financiero se abrirá una cuenta independiente a nombre del CONSORCIO en la cual se manejarán los recursos de cofinanciación y de contrapartida destinados a la ejecución del plan de negocio señalado en la Cláusula Primera de este contrato.

DÉCIMA.- REPRESENTACION: La representación Legal del CONSORCIO “.....” estará a cargo de, identificado con la C.C., y actuará como suplente del mismo ante sus faltas temporales o absolutas, identificado con la C.C.

DECIMA PRIMERA.- FUNCIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL: Corresponde al Representante Legal ejercer la dirección administrativa, financiera y técnica del CONSORCIO “.....” Son funciones específicas. Las siguientes:

- a) Suscribir el contrato de cofinanciación en caso de ser aprobado el plan de negocio para su ejecución.
- b) Designar el contacto institucional, que será la persona encargada de mantener la comunicación con los **FONDOS aliados**.
- c) ¿==?????

CAPITULO IV APORTES

DECIMA SEGUNDA.- APORTES: Las entidades que forman parte del CONSORCIO aportarán la cantidad de.....como contrapartida del plan de negocio así:

- Integrante 1 del CONSORCIO \$representados en.....
(**efectivo o especie**)
- Integrante 2 del CONSORCIO \$representados en.....
(**efectivo o especie**)

CAPITULO V REGIMEN, CONTROL Y VIGILANCIA

DECIMA TERCERA.- REGIMEN: El ejercicio del objeto social del CONSORCIO “.....” y todos los actos conexos, relacionados e indispensables para desarrollarlo, se regirá por el derecho privado en cuanto a su constitución y, en caso de aprobación del plan de negocio, sus actividades se derivarán de los compromisos contractuales asumidos frente a XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.

CAPITULO VI LIQUIDACION Y PROPIEDAD DE LOS BIENES

DECIMA CUARTA.- LIQUIDACION: El presente contrato se podrá liquidar así:

- a) En caso de no ser aprobado el plan de negocio “.....” por parte de los **FONDOS aliados** y por inexistencia del objeto, el CONSORCIO se liquida.
- b) En caso de ser aprobado el plan de negocio, la liquidación se dará al finalizar el plazo previsto en la Cláusula Cuarta.

DECIMA QUINTA.- PROPIEDAD DE LOS BIENES: Los bienes que se adquieran durante la ejecución del plan de negocio, en caso de ser aprobado, serán de propiedad de **(señalar si será por partes iguales, de una sola entidad pero afectados a un uso previsto entre las dos, etc.)**

Para constancia se firma en....., a losdías del mes de de 2010.

Representante Legal del **Integrante 1**

Representante Legal del **Integrante 2**

Modelo de Acta de Constitución Unión Temporal:

Entre los suscritos:, mayor de edad, vecino de- portador de la Cédula de Ciudadanía No. expedida en, quien obra como en su calidad de y como tal representante legal de de acuerdo en la autorización concedida en y, también mayor de edad, vecino deportador de la Cédula de Ciudadanía No. expedida en, quien obra como de, debidamente autorizado para el efecto, se celebra el presente contrato para la constitución de una UNION TEMPORAL, el cual se regirá por las siguientes cláusulas:

CAPITULO I DENOMINACION, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN

PRIMERA.- DENOMINACION: Para todos los efectos legales y contractuales la UNION TEMPORAL entre y se denominará “.....”

SEGUNDA.- DOMICILIO: La UNION TEMPORAL “.....”, tiene domicilio principal en el municipio de

TERCERA.- OBJETO: La UNION TEMPORAL “.....” tiene como objeto la presentación ante XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX - del Plan de negocio denominado “.....” y su ejecución en los términos previstos en el respectivo documento, en caso de ser seleccionado y aprobada la contratación.

CUARTA.- DURACION: La duración de la UNION TEMPORAL “.....” será de () años. **(Señale como tiempo mínimo de duración la suma del tiempo del proceso total de la convocatoria (10 meses) más el tiempo de ejecución del plan de negocio y un año más para liquidación)**, prorrogables por común acuerdo entre las entidades integrantes de la unión temporal. La disolución y liquidación anticipada de la UNION TEMPORAL se registrará por las normas comunes y por lo establecido en el presente documento de constitución y deberá ser avisada y autorizada previamente por XXXXXXXX.

CAPITULO II PARTICIPACION, RESPONSABILIDADES Y PROHIBICIONES

QUINTA.- PARTICIPACION Y RESPONSABILIDADES: La responsabilidad y la participación de las entidades que constituyen la UNION TEMPORAL será diferenciada de acuerdo a las actividades previstas en el plan de negocio. Para el efecto, las entidades que forman parte de la Unión han determinado el porcentaje de responsabilidad que asumirán frente al plan de negocio así:

- 1) Integrante 1 de la UNION TEMPORAL:% de responsabilidad desde el punto de vista técnico y % de responsabilidad desde el punto de vista financiero, teniendo en cuenta que las actividades que ejecutará frente al plan de negocio son:
 - a)
 - b)
- 2) Integrante 2 de la UNION TEMPORAL:% de responsabilidad desde el punto de vista técnico y % de responsabilidad desde el punto de vista financiero, teniendo en cuenta que las actividades que ejecutará frente al plan de negocio son:
 - a)
 - b)

SEXTA.- PROHIBICIONES: Queda expresamente prohibido a las partes la cesión total o parcial de los deberes y obligaciones derivados de este acuerdo sin la aceptación expresa y escrita de XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX.

SEPTIMA.- AUTONOMIA ENTIDADES QUE FORMAN PARTE DE LA UNION TEMPORAL: Cada una de las entidades que forman parte de la UNION TEMPORAL mantendrá autonomía e independencia administrativa, financiera y organizativa frente a la UNION TEMPORAL, pero deberán realizar el convenio mediante el cual se ejecute el plan de negocio, respondiendo conjuntamente por el plan de negocio de acuerdo con las responsabilidades adquiridas y en el porcentaje de las mismas, partiendo del principio que cada responsabilidad incumplida de uno genera el incumplimiento de la UNION TEMPORAL frente a los (**FONDOS aliados**).

OCTAVA.- RESPONSABILIDAD JURÍDICA: XXXXXXXXXXXX (integrante 1) tendrá la responsabilidad jurídica por el 100% de las obligaciones adquiridas en el convenio entre la Unión Temporal y los (**FONDOS aliados**). Cualquier incumplimiento de XXXXXXXXXXXX (integrante 2), como segundo integrante de la Unión Temporal, no exonera a XXXXXXXXXXXX (integrante 1) de las responsabilidades y obligaciones adquiridas en dicho convenio. XXXXXXXXXXXX (integrante 1) dará cumplimiento de la totalidad del convenio, incluyendo la presentación de informes técnicos y financieros, de avance y finales, a la Unidad Técnica de los **FONDOS aliados**.

CAPITULO III ADMINISTRACION, REPRESENTACION Y DIRECCION

NOVENA.- MANEJO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO: El manejo administrativo y financiero del plan de negocio lo hará la Unión Temporal a través de la entidad (señalar cual de las dos entidades asume el compromiso), quien responderá mediante informes (**señalar periodos fijos tales como mensual, trimestralmente**) a la otra entidad, como forma de integrar a la ejecución técnica todas y cada una de las actividades financieras. Para efectos del manejo financiero se abrirá una cuenta independiente a nombre de la Unión Temporal en la cual se manejarán los recursos de cofinanciación y de contrapartida destinados a la ejecución del plan de negocio señalado en la Cláusula Primera de este contrato.

DÉCIMA.- REPRESENTACION: La representación Legal de la UNION TEMPORAL “.....” estará a cargo de....., identificado con la C.C., y actuará como suplente del mismo ante sus faltas temporales o absolutas....., identificado con la C.C.

DECIMA PRIMERA.- FUNCIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL: Corresponde al Representante Legal ejercer la dirección administrativa, financiera y técnica de la UNION TEMPORAL Son funciones específicas. Las siguientes:

- a) Suscribir el contrato de cofinanciación en caso de ser aprobado el plan de negocio para su ejecución.
- b) Designar el contacto institucional, que será la persona encargada de mantener la comunicación con los **FONDOS aliados**.
- c) ¿¿¿¿¿???

CAPITULO IV APORTES

DECIMA SEGUNDA.- APORTES: Las entidades que forman parte de la UNION TEMPORAL aportarán la cantidad de.....como contrapartida del plan de negocio así:

Integrante 1 de la UNION TEMPORAL \$representados en.....
(efectivo o especie)

Integrante 2 de la UNION TEMPORAL \$representados en.....
(efectivo o especie)

CAPITULO V REGIMEN, CONTROL Y VIGILANCIA

DECIMA TERCERA.- REGIMEN: El ejercicio del objeto social de la UNION TEMPORAL “.....” y todos los actos conexos, relacionados e indispensables para desarrollarlo, se regirá por el derecho privado en cuanto a su constitución y, en caso de aprobación del plan de negocio, sus actividades se derivarán de los compromisos contractuales asumidos frente a XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

CAPITULO VI LIQUIDACION Y PROPIEDAD DE LOS BIENES

DECIMA CUARTA.- LIQUIDACION: El presente contrato se podrá liquidar así:

- c) En caso de no ser aprobado el plan de negocio “.....” por parte de los **FONDOS aliados** y por inexistencia del objeto, la Unión Temporal se liquida.
- d) En caso de ser aprobado el plan de negocio, la liquidación se dará al finalizar el plazo previsto en la Cláusula Cuarta.

DECIMA QUINTA.- PROPIEDAD DE LOS BIENES: Los bienes que se adquieran durante la ejecución del plan de negocio, en caso de ser aprobado, serán de propiedad de **(señalar si será por partes iguales, de una sola entidad pero afectados a un uso previsto entre las dos, etc.)**

Para constancia se firma en, a los días del mes de de 2010.

Representante Legal del **Integrante 1**

Representante Legal del **Integrante 2**

Anexo 8. TIPOS DE EMPRESA CLASIFICADOS SEGÚN DIVERSOS CRITERIOS

Los criterios más habituales para establecer una tipología de las empresas [1], son los siguientes:

- **Según el Sector de Actividad:**
 - *Empresas del Sector Primario:* También denominado extractivo, ya que el elemento básico de la actividad se obtiene directamente de la naturaleza: agricultura, ganadería, caza, pesca, extracción de áridos, agua, minerales, petróleo, energía eólica, etc. [1].
 - *Empresas del Sector Secundario o Industrial:* Se refiere a aquellas que realizan algún proceso de transformación de la materia prima. Abarca actividades tan diversas como las de la industria alimenticia, cosmética, farmacéutica, construcción, la óptica, la maderera, la textil, etc. [1].
 - *Empresas del Sector Terciario o de Servicios:* Incluye a las empresas cuyo principal elemento es la capacidad humana para realizar trabajos físicos o intelectuales. Comprende también una gran variedad de empresas, como las de transporte, bancos, comercio, seguros, hotelería, asesorías, educación, restaurantes, etc. [1].
- **Según el Tamaño:** Existen diferentes criterios que se utilizan para determinar el tamaño de las empresas, como el número de empleados, el tipo de industria, el sector de actividad, el valor anual de ventas, etc. Sin embargo, e indistintamente el criterio que se utilice, las empresas se clasifican según su tamaño en:

Categoría de Empresas	Valor De Activos	No. De Trabajadores
Microempresa	Hasta 500 smlmv	Hasta 10
Pequeña	Entre 501 y 5000 smlmv	Entre 11 y 50
Mediana	Entre 5001 y 30.000	Entre 51 y 200

Fuente: Clasificación de las Mipymes - Ley 905 de 2004

- **Según la Propiedad del Capital:** Se refiere a si el capital está en poder de los particulares, de organismos públicos [1] o de ambos. En sentido se clasifican en:
 - *Empresa Privada:* La propiedad del capital está en manos privadas [1].
 - *Empresa Pública:* Es el tipo de empresa en la que el capital le pertenece al Estado, que puede ser Nacional, Provincial o Municipal [1].
 - *Empresa Mixta:* Es el tipo de empresa en la que la propiedad del capital es compartida entre el Estado y los particulares [1].

- **Según el Ámbito de Actividad:** Esta clasificación resulta importante cuando se quiere analizar las posibles relaciones e interacciones entre la empresa y su entorno político, económico o social [1]. En este sentido las empresas se clasifican en:
 - *Empresas Locales:* Aquellas que operan en un pueblo, ciudad o municipio [1].
 - *Empresas Provinciales:* Aquellas que operan en el ámbito geográfico de una provincia o estado de un país [1].
 - *Empresas Regionales:* Son aquellas cuyas ventas involucran a varias provincias o regiones [1].
 - *Empresas Nacionales:* Cuando sus ventas se realizan en prácticamente todo el territorio de un país o nación [1].
 - *Empresas Multinacionales:* Cuando sus actividades se extienden a varios países y el destino de sus recursos puede ser cualquier país [1].
- **Según el Destino de los Beneficios:** Según el destino que la empresa decida otorgar a los beneficios económicos (excedente entre ingresos y gastos) que obtenga, pueden categorizarse en dos grupos:
 - *Empresas con Ánimo de Lucro:* Cuyos excedentes pasan a poder de los propietarios, accionistas, etc. [1].
 - *Empresas sin Ánimo de Lucro:* En este caso los excedentes se vuelcan a la propia empresa para permitir su desarrollo [1].
- **Según la Forma Jurídica:** La legislación de cada país regula las formas jurídicas que pueden adoptar las empresas para el desarrollo de su actividad [1]. La elección de su forma jurídica condicionará la actividad, las obligaciones, los derechos y las responsabilidades de la empresa [1]. En ese sentido, las empresas se clasifican —en términos generales— en:
 - *Unipersonal:* El empresario o propietario, persona con capacidad legal para ejercer el comercio, responde de forma ilimitada con todo su patrimonio ante las personas que pudieran verse afectadas por el accionar de la empresa [1].
 - *SAS:* La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la Ley 1258 de 2008, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad. La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas. La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

- *Sociedad Colectiva:* En este tipo de empresas de propiedad de más de una persona, los socios responden también de forma ilimitada con su patrimonio, y existe participación en la dirección o gestión de la empresa [1].
- *Cooperativas:* No poseen ánimo de lucro y son constituidas para satisfacer las necesidades o intereses socioeconómicos de los cooperativistas, quienes también son a la vez trabajadores, y en algunos casos también proveedores y clientes de la empresa [1].
- *Comanditarias:* Poseen dos tipos de socios: a) los colectivos con la característica de la responsabilidad ilimitada, y los comanditarios cuya responsabilidad se limita a la aportación de capital efectuado [1].
- *Sociedad de Responsabilidad Limitada:* Los socios propietarios de éstas empresas tienen la característica de asumir una responsabilidad de carácter limitada, respondiendo solo por capital o patrimonio que aportan a la empresa [1].
- *Sociedad Anónima:* Tienen el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa. Por este camino, estas empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan [1].

Tipos de Empresa en Economías de Mercado:

Según Samuelson y Nordhaus, en las economías de mercado se produce una amplia variedad de organizaciones empresariales que van desde las más pequeñas empresas de propiedad individual hasta las gigantescas sociedades anónimas que dominan la vida económica en las economías capitalistas [4]. Esta amplia variedad de organizaciones empresariales se divide -en términos generales- en los siguientes **tipos de empresa:**

- *Empresas de propiedad individual:* Por lo general, este tipo de empresa se halla constituida por el profesional, el artesano o el comerciante que opera por su cuenta un despacho, un taller o una tienda; sin embargo, en la actualidad también se debe considerar a los millones de teletrabajadores o emprendedores en Internet que han iniciado y mantienen un negocio en la Red o prestan servicios a través de ella. La empresa individual tiene un inconveniente, el de no poder extenderse generalmente más allá de cierto límite, porque depende de una sola persona; si esta muere, envejece o enferma, la empresa puede desaparecer aún cuando su continuación pudiera haber sido tan beneficiosa para la comunidad o sus servidores [5].
- *Sociedad colectiva:* Dos o más personas cualesquiera pueden unirse y formar una sociedad colectiva. Cada una acuerda aportar parte del trabajo y del capital, quedarse con un porcentaje de los beneficios y compartir, desde luego, las pérdidas o las deudas [4]. La sociedad colectiva se caracteriza por tener socios que responden solidaria e ilimitadamente por las deudas de la sociedad [5]. Si una persona (un socio) posee un 1 por 100 de ésta y quiebra, entonces deberá pagar el 1 por 100 de las deudas y los demás socios el 99 por 100. Pero si los demás socios no pueden pagar, esta persona podría ser obligada a pagarlo todo, incluso aunque eso significara

vender sus apreciadas propiedades para ello [4]. El peligro de la responsabilidad ilimitada y la dificultad de obtener fondos explican por qué las sociedades colectivas tienden a ser empresas pequeñas y personales, como las agrícolas y el comercio al por menor. Sencillamente, son demasiado arriesgadas en la mayoría de las situaciones [4].

- *Sociedad anónima*: Es una entidad jurídica independiente y, de hecho, es una — persona— jurídica que puede comprar, vender, pedir créditos, producir bienes y servicios y firmar contratos. Disfruta además, de responsabilidad limitada, lo que quiere decir que la inversión y la exposición financiera de cada propietario en ella se limita estrictamente a una cantidad específica [4]. Este *tipo de empresa*, se caracteriza por incorporar a muchos socios accionistas quienes aportan dinero para formar un capital social cuyo monto posibilita realizar operaciones que serían imposibles para el organizador en forma individual. Las características de la sociedad anónima son: A) El capital está representado por acciones. B) Los accionistas o socios que la forman, frente a las obligaciones contraídas tienen una responsabilidad limitada. C) Son estrictamente sociedades de capitales; el número de sus accionistas es ilimitado, y esto le permite reunir y utilizar los capitales de muchas personas. D) Tiene existencia ilimitada, la muerte o la incapacidad de algunos de sus socios no implica la disolución de la sociedad. E) La razón social debe ser adecuada al objeto para el cual se ha constituido; no se designa con el nombre de los socios [5]. Según Samuelson y Nordhaus, en las economías de mercado avanzadas, la actividad económica se encuentra en su mayor parte en las *sociedades anónimas privadas* [4].

Para terminar este punto, cabe señalar que según Samuelson y Nordhaus, las empresas que predominan por su número son las diminutas. Pero las que dominan la economía por sus ventas y activos, por su poder político y económico y por el volumen de su nómina y empleo son los pocos cientos de grandes sociedades anónimas [4].

[1]: Del libro: «Introducción a la Administración de Organizaciones», Segunda Edición, de De Zuani Rafael Elio, Editorial Maktub, 2003, Págs. 82 al 86.

[2]: Del libro: «Negocios Exitosos», de Jack Fleitman, Mc Graw Hill Interamericana Editores, 2000, Págs. 22 y 23.

[3] Del artículo publicado en la web: La Pequeña Empresa, obtenido el 27 de diciembre del 2007, en:

<http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>

[4]: Del libro: «Economía», Decimoséptima Edición, de Samuelson Paul y Nordhaus William, Mc Graw Hill, 2002, Págs. 102 y 103.

[5]: Del libro: «Marketing», de Romero Ricardo, Editora Palmir E.I.R.L., 1997, Págs. 9 al 15.

III. GLOSARIO

Acreditar: procedimiento a través del cual se reconoce la competencia técnica y la idoneidad de organismos de control, de inspección y laboratorios de calibración y ensayo. Con el proceso de acreditación, la entidad competente autoriza legalmente a una persona física o jurídica para que desempeñe las funciones de certificador/organismo de control²⁹.

Actores: personas u organizaciones (proveedores, productores transformadores, comercializadores), que juegan un papel en el Biocomercio³⁰.

Agricultura Ecológica: sistema agrícola que promueve la producción ambiental, social y económicamente sostenible de alimentos, la cual debe ocurrir sin la utilización de insumos de síntesis química y tomando la fertilidad del suelo como un elemento fundamental para la producción exitosa, respetando la capacidad natural de las plantas, los animales y el suelo, para optimizar la calidad en todos los aspectos de la agricultura y el ambiente³¹.

Alimento: todo producto natural o artificial, elaborado o no, que ingerido aporta al organismo humano los nutrientes y la energía necesarios para el desarrollo de los procesos biológicos. Quedan incluidas en la presente definición las bebidas no alcohólicas, y aquellas sustancias con que se sazonan algunos comestibles y que se conocen con el nombre genérico de especia³².

Área de influencia directa: territorio donde se manifiestan los impactos ambientales que la actividad productiva genera, y sobre el cual se toman decisiones de manejo. Como ejemplo de esto están: la finca donde se cultiva, los senderos por donde transitan los turistas en una reserva privada, y otros lugares³³.

Área de influencia indirecta: territorio donde se manifiestan los impactos ambientales inducidos por la actividad productiva, incluso durante un tiempo posterior a la actividad realizada y sobre el que no se tiene ningún poder absoluto de decisión. Como ejemplo de ello, se tienen los senderos por donde transitan los turistas en áreas de acceso público, los sistemas productivos de sus proveedores, y otros lugares³⁴.

Aseguramiento de la Calidad (A.C.): de acuerdo con la International Standards Organization (ISO 8402), se entiende como “el conjunto de actividades planificadas y sistemáticas, aplicadas en el marco del sistema de la calidad, que son necesarias para proporcionar la confianza adecuada en que un producto o servicio satisface determinados requisitos para la calidad”.

Barreras de acceso al mercado: obstrucción del acceso por parte de terceros a un mercado específico a través de la imposición de tarifas arancelarias, normas técnicas, regulaciones sanitarias, etc. Tienen como objetivo evitar que los participantes en el mercado impidan u obstruyan a sus competidores el libre y adecuado ejercicio de su

²⁹ Resolución 0187 del 31 de julio de 2006, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

³⁰ Fondo Biocomercio Colombia, Metodología para elaboración de planes de negocio de Biocomercio; Glosario, 2009.

³¹ Resolución 0187 del 31 de julio de 2006, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

³² *Ibíd.*

³³ Fondo Biocomercio Colombia, Metodología para elaboración de planes de negocio de Biocomercio; 2009.

³⁴ Fondo Biocomercio Colombia, Metodología para elaboración de planes de negocio de Biocomercio; 2009.

iniciativa privada, así como que les impidan u obstruyan el derecho a ofrecer los bienes y servicios que producen, al comprador o usuario final de éstos³⁵.

Biocomercio: es el conjunto de actividades de recolección, producción, procesamiento y comercialización de bienes y servicios derivados de la biodiversidad nativa, bajo criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica³⁶.

Biodiversidad: es la variabilidad de organismos vivos de cualquier fuente, incluidos entre otras cosas, los ecosistemas terrestres y marinos, así como otros ecosistemas acuáticos y los complejos ecológicos de los cuales forman parte. Comprende así mismo la diversidad dentro de cada especie entre las especies, y de los ecosistemas³⁷.

Bioinsumos: productos de origen biológico utilizados con fines de nutrición vegetal, manejo integrado de plagas o mejoramientos de las características biológicas del suelo. Incluye: agentes biológicos para el control de plagas, inoculantes biológicos, bioabonos, inóculos microbiales para compostaje y productos bioquímicos³⁸.

Bionegocios: negocios basados en el uso sostenible y equitativo de los recursos y el capital natural³⁹. Se refiere a una iniciativa empresarial que tienen como base algún bien o servicio ambiental.

Buenas Prácticas de Manejo: constituyen un sistema preventivo que considera los principios y prácticas más apropiadas en la producción de productos frescos. Promueven la conservación y promoción del medio ambiente con producciones rentables y de calidad aceptable, manteniendo además la seguridad alimentaria requerida para un producto de consumo humano. Esto se logra mediante un manejo adecuado en todas las fases de la producción, desde la selección del terreno, la siembra, el desarrollo del cultivo, la cosecha, el empaque, el transporte hasta la venta al consumidor final. Incluyen las buenas prácticas agrícolas y las de manufactura⁴⁰.

Buenas Prácticas Agrícolas⁴¹ (BPA) o pecuarias (BPP): son un conjunto de prácticas generales que se realizan en el campo y que permiten evitar riesgos o controlarlos en caso de que aparezcan. Se basan en tres principios fundamentales:

1. La obtención de productos sanos, que no representen riesgo para la salud de los consumidores.
2. La protección del medio ambiente.
3. El bienestar de los trabajadores.

Buenas Prácticas de Manufactura: Son los principios básicos y prácticas generales de higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado, almacenamiento,

³⁵ Tomado de la Superintendencia de Industria y Comercio de Colombia.

³⁶ Definición acordada por los programas de Biocomercio, CAN, UNCTAD y CAF en 2004. El término "biocomercio" fue adoptado durante la VI conferencia de las partes del CDB en 1996.

³⁷ Tomado del texto de la Convención sobre Diversidad Biológica, Artículo 2 Términos utilizados

³⁸ Resolución 0187 del 31 de julio de 2006, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

³⁹ Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez, Área Técnica, 2009

⁴⁰ http://www.agriculturasensitiva.com/buenas_practicas.htm

⁴¹ <http://sis.senavirtual.edu.co/infocurso.php?semid=146&areaid=ALL>

transporte y distribución de alimentos para consumo humano, con el objeto de garantizar que los productos se fabriquen en condiciones sanitarias adecuadas y se disminuyan los riesgos inherentes a la producción⁴².

Cadena de Calor-CV: el Instituto de investigaciones Alexander Von Humboldt (IAvH) la definió como “la alianza vertical o red estratégica, establecida entre un número de iniciativas empresariales u organizaciones empresariales independientes, dentro de una cadena productiva mediante la colaboración estratégica, para lograr un fin común” (Hobbs, 2000)⁴³.

La CV se diferencia de la cadena productiva, en términos del énfasis puesto al análisis de eficiencia en la generación de valor, en orden a temas como: cuánto margen está generando la cadena, quiénes y en dónde lo están generando, cómo se está haciendo para lograrlo, las restricciones existentes, las decisiones empresariales y las políticas sectoriales y territoriales que se requieren, entre otras posibilidades. Debe considerarse por supuesto la fluidez en la coordinación entre los diferentes actores que componen la CV, pues de esto dependerá en gran medida la competitividad del producto final que se entregue al mercado. Esto hace que la CV sea un entramado complejo de relaciones y estructuras, cuyas condiciones definen el comportamiento de un negocio y su viabilidad, de manera especial al tratarse de bienes y servicios diferenciados como los de biocomercio.

En síntesis, una cadena de valor se refiere a eslabones empresariales integrados o autónomos pero interdependientes que se coordinan para participar eficientemente en el mercado.

Certificación Ecológica: procedimiento mediante el cual los organismos de control debidamente autorizados, garantizan por escrito o por un medio equivalente que los productos y sus sistemas de producción se ajustan a los principios, las normativas y requisitos de la Resolución 0187 del 31 de julio de 2006, expedida por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia⁴⁴.

Comportamiento del Consumo: son actos, procesos y relaciones sociales sostenidas por individuos, grupos, organizaciones para la obtención, adquisición, uso o consumo, evaluación, y experiencias con productos, servicios y otros recursos⁴⁵.

Comercio Justo: es una asociación comercial basada en el diálogo, la transparencia y el respeto que busca la mayor equidad en el comercio internacional⁴⁶.

Competitividad: se debe entender como el desempeño de la empresa, frente a sus competidores. Dicho desempeño se mide en términos de cantidad y calidad disponibles

⁴² Decreto 3075 DE 1997, por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 09 de 1979 y se dictan otras disposiciones; Artículo 2. Definiciones.

⁴³ Definición adoptada por el Instituto Alexander Von Humboldt de Hobbs, JE, Cooney, A. Y Fulton M., 2000. Value chain in the Agri-Food sector, citado por: Fondo Biocomercio, Metodología para la elaboración de planes de negocio de BIOCERCOMERCIO (2009).

⁴⁴ Resolución 0187 del 31 de julio de 2006, expedida por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

⁴⁵ Fondo Biocomercio Colombia, Metodología para elaboración de planes de negocio de Biocomercio; Glosario, 2009.

⁴⁶ Fondo Biocomercio Colombia, 2009.

de la empresa, tanto en trabajo como en capital, y el método que emplea para incrementarlos y convertirlos en ventajas frente a la competencia⁴⁷.

Conocimiento Tradicional: es el saber culturalmente compartido y común a todos los miembros que pertenecen a una misma sociedad, grupo o pueblo, y que permite la aplicación de los recursos del entorno natural de modo directo, compuesto, combinado, derivado o refinado, para la satisfacción de necesidades humanas, animales, vegetales y / o ambientales, tanto de orden material como espiritual⁴⁸.

Control de la Calidad (C.C.): se entiende como “las técnicas y actividades de carácter operativo utilizadas para satisfacer los requisitos para la calidad” (ISO 8402), es decir, una función táctica para llevar a cabo los programas establecidos por el A.C.

Distribución Justa y Equitativa: acceso a la distribución de los beneficios en el marco de los recursos genéticos, exigiendo que se cuente, por ejemplo, con un consentimiento informado previo y con términos mutuamente acordados entre las partes. Sin embargo, la distribución equitativa de beneficios es también pertinente en el contexto de otros objetivos y principios tales como uso sostenible y reconocimiento del conocimiento tradicional, por lo cual se incluye la distribución de beneficios en el marco de las actividades relacionadas a los recursos biológicos, las cuales forman la gran mayoría de las actividades de Biocomercio.

Criterios: 1) Interacción e inclusión en el marco de las actividades de Biocomercio de la mayor cantidad posible de los actores de la cadena de valor. 2) La generación de valor debe tener lugar a lo largo de la cadena, bajo condiciones de transparencia, aportando así todos los actores al posicionamiento de productos de valor agregado al mercado. 3) Información y conocimiento de los mercados⁴⁹.

Ecosistema: sistema natural que está formado por un conjunto de organismos vivos (biocenosis) y el medio físico en donde se relacionan (biotopo). Un ecosistema es una unidad compuesta de organismos interdependientes que comparten el mismo hábitat. Los ecosistemas suelen formar una serie de cadenas que muestran la interdependencia de los organismos dentro del sistema.⁵⁰

Empresas de Biocomercio: aquellas que adelantan actividades de recolección, producción, procesamiento y comercialización de bienes y servicios derivados de la biodiversidad nativa, bajo criterios de sostenibilidad ambiental, social y económica y que cumpla con los mínimos requisitos para ser consideradas de biocomercio:

- La actividad productiva no fomenta la conversión de hábitats naturales a ecosistemas agrícolas o de bosques a otros sistemas productivos.
- La actividad productiva no usa alguna(s) de las especies contenidas en los listados en el apéndice I de CITES.

⁴⁷ Fondo Biocomercio Colombia, Metodología para elaboración de planes de negocio de Biocomercio; Capítulo 1: Marco Conceptual, 2009.

⁴⁸ Definición por los Derechos de los Pueblos Indígenas. (En Línea) <http://www.indigenas.bioetica.org/tk.htm>

⁴⁹ Fondo Biocomercio Colombia, 2009.

⁵⁰ Christopherson, RW (1996) *Geosystems: An Introduction to Physical Geography*. Prentice Hall Inc.

- La actividad respeta las áreas protegidas (áreas del Sistema de Parques Nacionales Naturales) y si trabaja en alguna de ellas debe presentar el respectivo permiso y especificar el tipo de área.
- Sí la actividad se desarrolla en territorios de pueblos indígenas y/o comunidades afrocolombianas, se debe contar en el previo consentimiento de estas y respetar la libre de decisión en participar en dicha actividad.
- No se utilizan insumos de origen químico. Si se utilizan estas deben ser de baja toxicidad y se debe contar con un plan para su utilización y manejo.
- No debe fomentar el monocultivo.

Adicionalmente, las empresas de biocomercio propenden por el cumplimiento de los Principios y Criterios de Biocomercio, estos son la base del marco del biocomercio y responden a los objetivos del Convenio de Diversidad Biológica (CDB), la Comisión de Desarrollo Sostenible y las Metas de Desarrollo del Milenio. Igualmente, dado el impacto del comercio sobre las especies amenazadas se ha considerado como prioridad el trabajo en el marco de la Convención CITES. Estos principios son:

- Principio 1. Conservación de la biodiversidad.
- Principio 2. Uso sostenible de la biodiversidad.
- Principio 3. Distribución justa y equitativa de beneficios derivados del uso de la biodiversidad.
- Principio 4. Sostenibilidad socioeconómica (de gestión, productiva, financiera y de mercado).
- Principio 5. Cumplimiento de la legislación nacional e internacional.
- Principio 6. Respeto de los derechos de los actores involucrados en el Biocomercio.
- Principio 7. Claridad sobre la tenencia de la tierra, el uso y acceso a los recursos naturales y a los conocimientos⁵¹.

Equipo: Es el conjunto de maquinaria, utensilios, recipientes, tuberías, vajillas y demás accesorios que se empleen en la fabricación, procesamiento, preparación, envase, fraccionamiento, almacenamiento, distribución, transporte, y expendio de alimentos y sus materias primas⁵².

Especie Exótica: es aquella que se encuentra fuera de su área de distribución original o nativa (histórica o actual) no acorde con su potencial de dispersión natural (ver UNEP United Nations Environmental Program, WCMC World Conservation Monitoring Centre, 2004. Glossary of Biodiversity Terms).

⁵¹ Fondo Biocomercio Colombia, Metodología para elaboración de planes de negocio de Biocomercio; Glosario, 2009.

⁵² Decreto 3075 de 1997, por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 09 de 1979 y se dictan otras disposiciones; Artículo 2. Definiciones.

Flujo de Fondos: son las entradas y salidas de efectivo de la empresa durante cierto período de tiempo y Establecen el origen y la destinación de los recursos financieros de una empresa⁵³.

HACCP: de su sigla en inglés "Hazard Analysis and Critical Control Points". En español significa Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control. Sistema que permite identificar, evaluar y controlar peligros significativos para la inocuidad de los alimentos⁵⁴.

Huella Ecológica: es una medida de cuánta superficie biológicamente productiva, incluyendo agua y tierra, necesita un individuo, población o actividad para producir todos los recursos que consume y absorber los deshechos que genera, empleando la tecnología y las prácticas de gestión existentes⁵⁵.

Indicadores: variables cuya información es factible de verificar y con base en ésta, inferir el efecto sobre diferentes aspectos que se pretenden afectar⁵⁶.

Ingredientes Naturales: materias primas o productos intermedios para la elaboración de otros productos, es decir que requieren un nivel de procesamiento previo y uno adicional para su industrialización final⁵⁷.

Inocuidad: incapacidad para hacer daño.⁵⁸

Línea Base: se refiere al punto de partida para medir los resultados de la inversión⁵⁹.

Mercados Verdes: se definen como "verdes" a los bienes y servicios que por su buen desempeño ambiental se destacan dentro de un grupo de productos que cumplen una función similar⁶⁰. En los mercados verdes se transan productos y servicios menos nocivos para el medio ambiente o derivados del aprovechamiento sostenible de los recursos naturales. El mercado verde lo constituyen compradores actuales y potenciales de un bien o servicio cuyas preferencias o necesidades involucran aspectos ambientales⁶¹.

Negocios Inclusivos: son actividades económicas que permiten lograr la participación de los más pobres en cadenas de generación de valor, de manera tal que éstos logren capturar valor para sí mismos y mejorar sus condiciones de vida. Un negocio inclusivo incorpora a los sectores de bajos ingresos, ya sea como socios, consumidores, proveedores o distribuidores. Debe intentar transformar el statu quo, tener una motivación de negocios, conectar lo local y lo global, ser innovador y paciente, aprovechar los recursos locales y tener protagonistas no habituales⁶².

⁵³ Ibíd.

⁵⁴ Secretaría del Programa Conjunto FAO/OMS sobre Normas Alimentarias, *Anexo al CAC/RCP-1 (1969), Rev. 3 (1997)*

⁵⁵ Wackernagel y Rees (1996, 51-52); Rees (2000).

⁵⁶ Manual metodológico general, para la identificación, preparación y evaluación de proyectos, Guía de Proyectos Ambientales, Departamento Nacional de Planeación, Colombia, 2005

⁵⁷ Fondo Biocomercio Colombia, 2009.

⁵⁸ <http://www.wordreference.com/definicion/inocuidad>

⁵⁹ Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez, Área Técnica, Aceleradora de Bionegocios, 2005.

⁶⁰ Definición acuñada para Colombia por la Ley 300/96

⁶¹ Corporación Ambiental Empresarial, CAE, Cámara de Comercio de Bogotá, Colombia, 2007

⁶² Negocios inclusivos en América Latina, Autor(es): Ezequiel Reficco, Patricia Márquez, Gabriel Berger, Mayo 2009, Harvard Business Review

Nivel de Transformación: en los procesos industriales de los productos del campo - agroindustria- se tienen identificados tres niveles:

Nivel 0: se refiere a los procesos o actividades de acondicionamiento y adecuación de los productos para el mercado que no implican modificación o transformación de las condiciones físicas naturales, ni pérdida de las características de sabor y olor de los productos⁶³ por ejemplo el encerado de frutas.

Nivel 1: hace relación a los procesos o actividades mediante las cuales se modifican solamente las características físicas del producto, por ejemplo en harinas de cereales, derivados lácteos y pulpas de frutas⁶⁴.

Nivel 2: se refiere a los procesos o actividades con las cuales se modifican las características físicas y químicas del producto. La modificación del producto va acompañada de combinaciones de productos transformados y semiprocesados como por ejemplo las conservas y los embutidos⁶⁵.

Organigrama: representación gráfica de la estructura organizacional de una empresa, o de cualquier entidad productiva, comercial, administrativa, política, etc., en la que se indica y muestra, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus líneas de autoridad, relaciones de personal, comités permanentes, líneas de comunicación y asesoría⁶⁶.

Pago por Servicios Ambientales: herramienta innovadora para financiar inversiones en manejo sostenible de tierras en varios países de América Latina. A nivel de cuencas hidrográficas, los servicios hidrológicos son particularmente relevantes: Productores en la parte alta de las cuencas pueden recibir incentivos importantes a través de compensaciones para cuidar la calidad y cantidad de agua que aprovechen los usuarios en la parte baja de las cuencas. Otros servicios que están en discusión son la protección de biodiversidad, el almacenamiento de carbón y la protección de la belleza del paisaje natural. Sin embargo, hay importantes desafíos a abordar cómo el monitoreo y la valorización de los servicios, y la sustentabilidad de los mecanismos de pago (<http://www.rlc.fao.org/foro/psa>).

El concepto del Programa de Pago de Servicios Ambientales (PSA), se basa en el principio de que los propietarios de bosque y plantaciones forestales recibirán pagos para compensar los servicios ambientales que estos bosques y plantaciones brindan a la humanidad en general (<http://www.embajadadecostarica.org/21.html>).

Permiso de Aprovechamiento: permisos otorgados por las Corporaciones Autónomas Regionales con el fin de regular y ejercer control en la extracción sostenible de especies de flora o fauna con fines comerciales por parte de una persona natural o jurídica⁶⁷.

⁶³ Manual metodológico general, para la identificación, preparación y evaluación de proyectos, guías sectoriales de proyectos, guía No. 3: Proyectos regionales de Comercialización, octubre 2008, DNP, Colombia

⁶⁴ Agroindustria y Desarrollo Económico, 2ª. Edición, Isidro Planella Villagra, especialista en Agroindustria, IICA, Colombia, 1986

⁶⁵ Ibíd.

⁶⁶ Tomado de Definición de negocios, en línea: <http://www.promonegocios.net/organigramas/definicion-organigramas.html>. visita realizada en enero de 2009.

⁶⁷ Fondo Biocomercio Colombia, Metodología para elaboración de planes de negocio de Biocomercio; Glosario, 2009.

Plan Financiero: herramienta para la toma de decisiones ante cambios o situaciones que involucren inversiones, gastos, compras, contrataciones u otros flujos de dinero.⁶⁸ A partir del análisis de todos los aspectos del Plan de Negocios, principalmente del mercado, la producción y el sistema organizacional, se obtiene la información necesaria para determinar los ingresos y los costos de la empresa. La información se presenta en forma de flujos de fondos, que resumen los egresos y los ingresos financieros de las transacciones, a partir de los resultados. Como resultado de este análisis, se evidencia el propósito y el monto de la financiación requerida por el empresario⁶⁹.

Plan de Negocios: documento que se utiliza para analizar, evaluar y presentar un proyecto comercial. Con el se analizan las alternativas para llevar adelante un negocio, evaluando la factibilidad técnica (¿puede hacerse?), Económica (¿dará los resultados esperados?) y financiera (¿existen los recursos necesarios?). Se utiliza también durante la puesta en marcha para guiar las operaciones⁷⁰.

Plantas medicinales y fitofarmacéuticos: son parte fundamental de los sistemas de medicina tradicional y a su vez fuente de ingresos económicos para proveedores de materia prima y transformadores finales. Los fitofarmacéuticos son medicamentos basados en hierbas y plantas que se utilizan en forma de té, aceites, cápsulas, etc.

Producto Primario: producto obtenido a partir de alguna de las fases que integran el cultivo y recolección de alimentos animales o vegetales frescos⁷¹.

Químicos de Alta Toxicidad: son aquellos vetados por el convenio de Estocolmo sobre contaminantes orgánicos persistentes (COP), que caen bajo las categorías I y II de la OMS y se encuentran listadas por el convenio de Róterdam sobre el procedimiento para el consentimiento fundamentado previo aplicable a ciertos plaguicidas y productos químicos.

Registro INVIMA: es el registro sanitario otorgado por INVIMA, previo el procedimiento tendiente a verificar el cumplimiento de los requisitos técnico-legales, mediante el cual, faculta a una persona natural o jurídica a producir, comercializar, importar, exportar, envasar, procesar y/o expender productos tales como medicamentos, nutraceuticos, alimentos, cosméticos, aseo higiene y limpieza, dispositivos médicos, homeopáticos, licores y reactivos de diagnóstico, que requieren registro sanitario⁷².

REMO: significa Reunión de Evaluación de Modificaciones, instancia del Fondo Acción, en la cual son evaluadas las solicitudes de modificación que llegan a través del responsable del acompañamiento.⁷³

⁶⁸ Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez, Área Técnica, 2005.

⁶⁹ Fondo Biocomercio Colombia, Metodología para elaboración de planes de negocio de Biocomercio; Capítulo 6, página 19, 2009.

⁷⁰ <http://www.eafit.edu.co/NR/rdonlyres/9C78FBD7-CB6A-4C88-AE68-FBC8A50F239E/0/C%C3%92MOARMARUNPLANDENEGOCIOS2.doc>

⁷¹ Resolución 0187 del 31 de julio de 2006, expedida por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

⁷² Tomado del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos- INVIMA-

⁷³ Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez, Sistema de Gestión de Calidad, Procedimiento DT-PR-02 Seguimiento y acompañamiento a proyectos, 15 de diciembre de 2009, Bogotá, Colombia.

Resiliencia: capacidad para recuperarse y sobreponerse con éxito a la adversidad⁷⁴.

Sello Ecológico: figura adherida o impresa a un certificado, producto o empaque que identifique que el mismo, o su producción y procesamiento ha cumplido con las directrices establecidas en la Resolución 0187 del 31 de julio de 2006, expedida por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia⁷⁵.

SGC: sigla del Sistema de Gestión de la Calidad, comprende un conjunto de actividades o elementos mutuamente relacionados o que interactúan entre si para dirigir y controlar una organización con respecto a la calidad en la producción de bienes o servicios que satisfacen las necesidades de los clientes o usuarios.

Servicios Ambientales: servicios provistos por el ambiente para los seres humanos, así como los servicios ambientales provistos por el hombre para garantizar mejores niveles de calidad ambiental.

Servidumbre Ecológica: es un acuerdo voluntario y legalmente vinculante que limita ciertos tipos de uso o previene que se desarrollen actividades en parte de una propiedad tanto en el presente como en el futuro, mientras protege los valores ecológicos de dicha propiedad⁷⁶.

Sistema de Producción Ecológico: sistema holístico de gestión de la producción agropecuaria, acuícola y pesquera que promueve la conservación de la biodiversidad, los ciclos biológicos y la actividad biológica del ecosistema. Esta producción se basa en la reducción de insumos externos y la exclusión de insumos de síntesis química⁷⁷.

Sistema Nacional de Áreas Protegidas: es el conjunto de áreas naturales protegidas (de carácter público, privado y comunitario en los niveles de gestión pública nacional, regional y local), actores sociales y las estrategias e instrumentos de gestión que los articulan y congregan para contribuir como un todo al cumplimiento de los objetivos de conservación que el país persigue⁷⁸.

Trazabilidad: procesos, procedimientos y actividades autosuficientes que permiten conocer el histórico, la ubicación y la trayectoria de uno o varios productos a lo largo de la cadena de suministros en un momento dado, a través de unas herramientas determinadas, permitiendo así conocer los elementos, insumos, materias primas que intervienen para su elaboración, al igual que todas las fases por las que pasan dichos productos (recolección, producción, transformación, almacenaje, distribución⁷⁹).

⁷⁴ Tomado de <http://www.estimulosadecuados.com.ar/resi.htm>

⁷⁵ Resolución 0187 del 31 de julio de 2006, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

⁷⁶ Tomado de la Asociación Red Colombiana de Reservas Naturales de la Sociedad Civil, [Instrumentos Jurídicos para la Conservación en Tierras Privadas](http://www.resnatur.org.co/Areas-de-Trabajo/instrumentos-juridicos-para-la-conservacion-en-tierras-privadas) en <http://www.resnatur.org.co/Areas-de-Trabajo/instrumentos-juridicos-para-la-conservacion-en-tierras-privadas>

⁷⁷ Resolución 0187 del 31 de julio de 2006, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia.

⁷⁸ Tomado de La Unidad Administrativa Especial del Sistema de Parques Nacionales Naturales. ¿Qué es el Sistema Nacional de Áreas Protegidas?, (En línea) página Web: <http://www.parquesnacionales.gov.co/PNN/portel/libreria/php/decide.php?patron=01.11>

⁷⁹ Fondo Biocomercio Colombia, Metodología para elaboración de planes de negocio de Biocomercio; Glosario, 2009.



CONVOCATORIA AMBIENTAL 2010
NEGOCIOS PARA LA CONSERVACIÓN
Términos de Referencia



Unión para el Biocomercio Ético: organización que promueve el comercio sostenible y ético de productos derivados de la biodiversidad. Su sede es en Ginebra, Suiza.⁸⁰

Uso y Aprovechamiento Sostenible de los Recursos Naturales y la Biodiversidad: productos cuyo proceso de producción, extracción y manejo garantizan la preservación del medio, y no son nocivos para la salud⁸¹.

⁸⁰ <http://fondobiocomercio.com/contenido/int.php?dir=quienes/&pag=membresias>; <http://www.uebt.ch/>

⁸¹ http://www.bioexpo.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=72&Itemid=84 (Glosario)

Siglas utilizadas

BPA:	Buenas Prácticas Agrícolas.
BPM:	Buenas Prácticas de Manufactura.
BPP:	Buenas Prácticas Pecuarias.
DNP:	Departamento Nacional de Planeación del Gobierno de Colombia.
Fondo Acción:	Fondo para la Acción Ambiental y la Niñez.
IAvH:	Instituto de Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt.
MAVDT:	Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial de Colombia.
MEA:	Millennium Ecosystem Assessment, Evaluación de Ecosistemas del Milenio.
OCB:	Organización Comunitaria de Base.
ONG:	Organización No Gubernamental.
PROEXPORT:	Organización encargada de la promoción comercial de las exportaciones no tradicionales, el turismo internacional y la Inversión Extranjera en Colombia.
PENMV:	Plan Estratégico Nacional de Mercados Verdes.
REMO:	Reunión de Evaluación de Modificaciones.
SNC:	Sistema Nacional de Competitividad.
TFCA:	Acuerdo para la Conservación de Bosques Tropicales (sigla en inglés).
TIC:	Tecnologías de información y comunicación.
UEBT:	Unión para el Biocomercio Ético.
USAID:	Agencia de Cooperación de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (sigla en inglés).
USD\$:	Dólares americanos.
WRI:	World Resources Institute, Instituto de Recursos Mundiales (sigla en inglés).