

**Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo**



*Al servicio  
de las personas  
y las naciones*

**INVITACIÓN A PRESENTAR CURRICULUM VITAE**

**PROYECTO N° 97579 PROYECTO FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS  
PARA APOYAR EL DESARROLLO DE PYMES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS  
INCLUSIVOS.**

**TÉRMINOS DE REFERENCIA**

**ASISTENCIA TÉCNICA PARA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO FORTALECIMIENTO DE  
CAPACIDADES PRODUCTIVAS PARA APOYAR EL DESARROLLO DE PYMES Y  
OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INCLUSIVOS.**

**CONTRATO INDIVIDUAL**

**Caracas, julio 2017**

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO  
UNIDAD DE PROGRAMAS



Al servicio  
de las personas  
y las naciones

DESCRIPCION DE LA CONSULTORIA

I. INFORMACIÓN DE LA CONSULTORÍA

Título:	<b>ASISTENCIA TÉCNICA PARA IMPLEMENTACIÓN DEL PROYECTO FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PRODUCTIVAS PARA APOYAR EL DESARROLLO DE PYMES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS INCLUSIVOS.</b>
Departamento/Unidad:	Unidad de Programa
Supervisión:	Oficial de Programa
Duración:	6 meses
Tipo de contrato:	IC (Individual Contract)
Numero y titulo de proyecto:	<b>N° 97579 Proyecto fortalecimiento de capacidades productivas para apoyar el desarrollo de PYMES y oportunidades de negocios inclusivos.</b>

II. CONTEXTO Y ANTECEDENTES

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Venezuela en el marco del proyecto: *Fortalecimiento de capacidades productivas para apoyar el desarrollo de PYMES y oportunidades de negocios inclusivos*, comenzará a implementar el Programa de Desarrollo de Proveedores Base de la Pirámide (PDP-BDP) el cual se lleva a cabo con unidades de negocio de tamaño micro que son propiedad de población en situación de pobreza o vulnerabilidad.

Las micro, pequeñas y medianas empresas tienen una significativa importancia en el mundo, dada su contribución en la generación del Producto Interno Bruto y del empleo. Así lo deja ver un estudio realizado por la CEPAL, 2013. "En los países de la Unión Europea y de América Latina y el Caribe

las PYMES representan aproximadamente el 99% del total de empresas, generan una gran parte del empleo (67%) y actúan en una amplia variedad de ámbitos de la producción y de los servicios”.

Con relación a algunos datos estadísticos del ámbito venezolano, de acuerdo con el último Censo Económico realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas, IV Censo Económico 2007–2008, publicado en 2010, con base en un total de 427.173 unidades económicas activas, distribuidas por estratos de ocupación, las empresas pequeñas constituyen el 96,7% del total de las unidades económicas y representan más del 50% del empleo; específicamente distribuidas en pequeña empresa superior, entre 5 y 20 personas ocupadas (75%) y pequeña empresa inferior entre, 1 y 4 personas ocupadas (21%), la mediana empresa superior, entre 51 y 100 personas ocupadas, representa el (0,6%), la mediana empresa inferior entre 21 y 50 personas ocupadas el 2% y gran empresa, más de 100 personas ocupadas (0,5%).

Las unidades económicas (empresas) que predominan según el tipo de actividad son las actividades relacionadas con el comercio, con una participación del 51,6%, seguido por el sector de los servicios, representado por un 23,6% de los establecimientos. El porcentaje restante de negocios lo componen las actividades relacionadas con médico asistencial, industrial, recreativa, educativa, actividades religiosas, de construcción, actividades deportivas, administración pública, cultura, seguridad y defensa y otras, con un porcentaje de 24,8%.

En Venezuela, al igual que en muchos países en desarrollo, aun se requiere avanzar para proporcionar a las MIPYMES las condiciones que necesitan para apoyar su consolidación. Las pequeñas y medianas empresas, PYMES, tienden a concentrarse en actividades intensivas en mano de obra; conforman la base de la economía ya que al promover la creación de empleos, tienen efectos positivos en la distribución del ingreso y constituyen una cantera de recursos humanos. Para sobrevivir y propender por su sostenibilidad, la mayoría de las PYMES necesitan, como mínimo, reglas de juego equitativas e incluyentes y una estrategia gubernamental bien equilibrada, así como instrumentos financieros y fortalecimiento de capacidades, para la mejora de la productividad y la competitividad.

En la exposición de motivo de la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social (2008), reformada en 2014, queda expuesta la relevancia de este sector, incluyendo las unidades de producción social, cuando expresa: “...son inexorablemente fuentes de desarrollo sustentable, que redundan en la ocupación laboral y en la construcción de una Venezuela potencia y productiva...”.

Aun cuando en la mayoría de los países se utiliza el concepto amplio de PYME, en Venezuela se considera solamente el sector industrial, refiriéndose a PyMI; sin embargo, en la ley que las regula, este término tiene un alcance amplio, como se muestra a continuación, según el artículo 5 de la Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria y Unidades de Propiedad Social:

Se entiende por pequeña y mediana industria: Toda unidad organizada jurídicamente con la finalidad de desarrollar un modelo económico productivo mediante actividades de transformación de materia prima e insumos, en bienes industriales elaborados o semielaborado. Se considera pequeña industria aquellas que tengan una nómina promedio anual de hasta 50 trabajadores y con una facturación anual de hasta 200.000 Unidades Tributarias (UT). Se considerará mediana industria a

aquellas que tengan una nómina promedio anual desde 51 trabajadores hasta 100 trabajadores y con una facturación anual desde 200.001 UT hasta 500.000 UT.

En este proyecto se adoptará la denominación de PYME al hacer referencia a este sector, conformado por pequeñas y medianas empresas, tomando en cuenta además las categorías utilizadas por el INE en el Censo Económico 2007-2008 para clasificar las unidades económicas; según estrato de ocupación, a fin de incluir a todas las empresas dedicadas no solo a las actividades industriales sino también a las de servicios: Gran empresa con más de 100 personas ocupadas, mediana empresa superior entre 51 y 100 personas ocupadas, mediana empresa inferior entre 21 y 50 personas ocupadas, pequeña empresa superior entre 5 y 20 personas ocupadas y pequeña empresa inferior entre 1 y 4 personas ocupadas.

El Estado ha realizado esfuerzos para fomentar el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, a través de la definición de políticas y programas que promueven la asistencia financiera, técnica y de mejoramiento de los niveles de calidad y productividad en las mismas, no obstante la experiencia empírica demuestra que aún se requiere fortalecer a las instituciones para unificar y articular los esfuerzos dirigidos hacia las PYMES. Adicionalmente las PYMES resultan afectadas debido a la inestabilidad puesta de manifiesto en los últimos años, por la recesión económica y los disfuncionamientos del mercado que afectan particularmente a las empresas de ese tamaño.

Las debilidades y fortalezas del sector en Venezuela no difieren de las encontradas en otras regiones de Latinoamérica, tal como lo afirma Páez, 2008, cuando manifiesta que “este sector exhibe fortalezas y debilidades comunes en toda la región y similares, salvando las distancias, a las de las PYMES de otros continentes y regiones”; destacando entre sus características más representativas: la insuficiencia y debilidad en la formación de los recursos humanos, falta de sistemas de gestión de capital humano (en un gran número de empresas), que disminuye su atractivo laboral, aunado a la resistencia en la incorporación de las nuevas tecnologías de información y comunicación en los procesos fundamentales. Agregando, además, que son en su mayoría empresas familiares con gerencia tradicional, escasa planificación a largo plazo, estructura organizativa sencilla que no se ajusta a los requerimientos exigidos en la actualidad para lograr la competitividad, reflejando bajos niveles de innovación, así como debilidades en la definición de su cultura organizacional, entre otras.

En este proyecto se pretende identificar y contribuir en la adopción de patrones que incentiven al empresariado nacional a desarrollar iniciativas que, a la vez que aumenten sus márgenes de utilidad y su penetración en los mercados, contribuyan a generar beneficios sociales y oportunidades de inserción en la economía formal a sectores poblacionales de bajos ingresos, asegurando un contexto que facilite el desarrollo de los mercados inclusivos y la implementación de políticas Públicas de lucha contra la pobreza y la exclusión.

El compromiso de PNUD con el desarrollo humano dedica especial énfasis a la inclusión de los más vulnerables y excluidos; personas en situación de pobreza y pobreza extrema, mujeres jefas de hogar, jóvenes, indígenas y afrodescendientes. Se considera importante acompañar la creatividad pública y privada para desarrollar programas innovadores dirigidos tanto a proteger a estas poblaciones como a crear las condiciones necesarias para generar procesos sostenibles que generen ingresos a los actores involucrados.

De tal forma que este proyecto persigue promover un esquema colaborativo a través del cual los actores de diferente naturaleza: Sector empresarial, representado por empresas ancla, medianas empresas, pequeñas empresas y gremios empresariales, las universidades y el sector público, aúnen esfuerzos y construyan al logro de objetivos comunes para la superación de la pobreza. Teniendo presente que la efectividad del sector privado en promover el desarrollo está vinculada a la solidez del Estado y la calidad de las instituciones políticas, sociales y económicas.

Este proyecto se focalizará en apoyar el desarrollo de habilidades del capital humano de **pequeñas y medianas** empresas y promover su formalización y el acceso a la financiación. Con énfasis en pequeñas empresas proveedoras, conformadas por personas en situación de pobreza, mujeres jefas de hogar y jóvenes.

El objetivo fundamental de la estrategia del proyecto es promover la inclusión productiva de negocios base de la pirámide de tal forma que se integren a mercados más competitivos y para ellos el programa buscará fortalecer capacidades que les permitan acceder a dichos mercados y sostener su oferta, facilitando dinámicas de inclusión económica en las cadenas de valor.

Se enfatizarán aportes para fortalecer el capital humano, acceso a créditos, oportunidades conjuntas de negocios y acceso a mercados, al contribuir a fortalecer las cadenas de valor mediante el apoyo de empresas líderes que a través de un esquema de valor compartido apoyaran un programa de fortalecimiento de capacidades para mejorar la competitividad y generar encadenamientos productivos de pequeñas y medianas empresas proveedoras, aplicando el proceso metodológico de Desarrollo de Proveedores diseñado por el PNUD, desde una mirada de igualdad de género.

Hace algunos años el PNUD México desarrolló una metodología con base en experiencias de desarrollo de proveedores en más de 20 países y en más de 100 empresas. El Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) fue posteriormente adaptado e implementado por PNUD El Salvador y luego en PNUD Colombia. El PDP puede contribuir a mejorar la competitividad de un país y la productividad de sus empresas, integrando redes de proveeduría en flujos comerciales y financieros mundiales.

El Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) se constituye entonces en uno de los mecanismos para transitar hacia entornos más competitivos, que generen valor compartido, reconciliando el crecimiento con el desarrollo, y los resultados obtenidos tanto en México, como en El Salvador y Colombia así lo demuestran:

- ✓ Reducción de costos de operación en las cadenas de valor intervenidas.
- ✓ Transferencia de buenas prácticas administrativas, comerciales y operativas entre empresas líderes y sus proveedores o comercializadores.
- ✓ Mejoramiento de los índices de sostenibilidad de las empresas y sus proveedores.
- ✓ Generación de empleos y contratos formales.
- ✓ Logro de estándares de calidad mundiales en las cadenas de valor que facilitan la inserción de las empresas en mercados internacionales de cara a los Tratados de Libre Comercio.

Convencidos de que la competitividad y la inclusión productiva de poblaciones en pobreza y vulnerabilidad es posible, el PNUD ha decidido adaptar la metodología del PDP a Venezuela, incorporando a esta una perspectiva de equidad de género a la luz de la nueva agenda 2030 y los

ODS, como instrumento práctico que aporte en la superación de los retos antes mencionados y que a su vez, facilite la inclusión económica de poblaciones menos favorecidas en las cadenas de valor.

Atendiendo a los planteamientos anteriores el PNUD requiere la contratación de un consultor para proporcionar asistencia técnica y apoyar para la implementación del proyecto para fortalecimiento de capacidades productivas para el desarrollo de PYMES y oportunidades de negocios inclusivos.

### **III. ALCANCE DEL TRABAJO**

#### **a) OBJETIVO GENERAL**

Proporcionar asistencia técnica y acompañamiento en la fase de transferencia e implementación del proyecto No 97579: “Fortalecimiento de capacidades productivas para apoyar el desarrollo de PYMES y oportunidades de negocios inclusivos en Venezuela”.

#### **b) OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Asegurar la realización del proceso de acreditación de consultores de acuerdo a los estándares establecidos por la metodología del Programa de Desarrollo de Proveedores de PNUD.
2. Realizar la adaptación del modelo PDP al contexto de Venezuela.
3. Asegurar la implementación de asesorías que se efectuarán en Venezuela de acuerdo a los estándares establecidos por la metodología del PDP.
4. Participar de actividades de promoción del programa de desarrollo de proveedores con aliados potenciales identificados por PNUD Venezuela o propuestos por el Consultor.

#### **ACTIVIDADES PRINCIPALES**

La consultoría será realizada bajo la coordinación del PNUD en Venezuela. El consultor realizará las siguientes actividades, sin que éstas excluyan otras que el Consultor considere necesarias durante la realización de los trabajos. El consultor podrá proponer aportes en beneficio de la elaboración de los productos y sus mayores impactos.

#### **Actividades:**

Objetivo No 1: Asegurar la realización del proceso de acreditación de consultores de acuerdo a los estándares establecidos por la metodología del Programa de Desarrollo de Proveedores del PNUD.

1. Aseguramiento de la implementación del proceso de selección de profesionales a ser seleccionados para participar del curso PDP de grandes empresas y de base de la pirámide de acuerdo a los estándares de PNUD Venezuela.
2. Coordinación de las acciones necesarias para realización de los cursos de formación de consultores del modelo PDP grandes empresas y del modelo PDP base de la pirámide.
3. Participación del curso a realizar a los profesionales seleccionados para formarlos en el modelo de PDP Grandes empresas y PDP Base de la pirámide.

4. Apoyo a la conformación del roster de consultores que hayan aprobado el proceso de formación establecido en la metodología del PDP tanto para el modelo grandes empresas como para el modelo de base de la pirámide.

Objetivo No 2: Realizar la adaptación del modelo PDP al contexto de Venezuela.

1. Revisión de manuales y herramientas asociadas a la metodología del programa de desarrollo de proveedores.
2. Adecuación, en redacción, de los documentos de la metodología al contexto venezolano y de procedimientos administrativos de PNUD Venezuela.
3. Participación de una jornada de inducción en la metodología del programa de desarrollo de proveedores en Colombia durante 5 días.
4. Coordinación de las actividades requeridas para asegurar la transferencia de la plataforma del programa de desarrollo de proveedores.
5. Revisión de contenidos de la plataforma y adecuación de su lenguaje al contexto venezolano.
6. Elaboración de un mapa de actores que entregan servicios financieros y o financieros para apoyar el desarrollo de las unidades de negocio participantes del programa.
7. Preparación de informes de gestión y documentos técnicos requeridos por el PNUD Venezuela, suministrando información veraz y de calidad.
8. Adaptación de las oportunidades de mejora para el fortalecimiento de la metodología identificadas durante el proceso de asesoría a negocios.

Objetivo No 3: Asegurar la implementación de las asesorías que se efectuarán en Venezuela de acuerdo a los estándares establecidos por la metodología del PDP.

1. Aseguramiento del proceso de selección de los profesionales del roster que serán contratados para implementar la metodología del programa de desarrollo de proveedores en proceso asignados por PNUD Venezuela.
2. Aseguramiento de la implementación de la metodología de acuerdo a los estándares del modelo PDP, que ejecutaran los profesionales contratados, asegurando cumplimiento de los estándares establecidos en la metodología.
3. Identificación de oportunidades de mejora al proceso de monitoreo y a la metodología del Programa de Desarrollo de Proveedores.
4. Coordinación de acciones orientadas a velar por el uso correcto de la plataforma de monitoreo.
5. Realización de los procesos administrativos, de acuerdo a los estándares establecidos por PNUD Venezuela, requeridos para la implementación de las asesorías del programa de desarrollo de proveedores.
6. Coordinación y preparación de los términos de referencia de los consultores, contratistas y procesos de contratación y adquisiciones de bienes y servicios articuladamente con el área administrativa del proyecto y del área de adquisiciones/operaciones/finanzas de la oficina del PNUD Venezuela.

Objetivo No 4: Participar de actividades de promoción del programa de desarrollo de proveedores con aliados potenciales identificados por PNUD Venezuela o propuestos por el Consultor.

1. Elaboración de mapa de aliados con potencial de interés por el programa de desarrollo de proveedores.
2. Gestión de reuniones con potenciales aliados para concretar reuniones de promoción.
3. Elaboración de material promocional como presentaciones y brochure requeridos para promover el programa de desarrollo de proveedores.
4. Participación de reuniones de promoción del programa con aliados

#### IV. PRODUCTOS ESPERADOS

OBJETIVO	PRODUCTOS ESPERADOS	TIEMPO DE ENTREGA (desde la firma de contrato)	Días estimados de esfuerzo del consultor para elaborar/construir el producto
Objetivo No 1 Asegurar la realización del proceso de acreditación de consultores de acuerdo a los estándares establecidos por la metodología del Programa de Desarrollo de Proveedores de PNUD	Informe que contenga el proceso documentado del "Curso de formación de consultores PDP Grandes Empresas y Base de la Pirámide", incluyendo adaptaciones de acuerdo a los aprendizajes obtenidos..	Finalizado el mes 3	6
	Seleccionados los profesionales que formarán la red de consultores de acuerdo a procedimientos del PNUD tanto del modelo grandes empresas como el de base de la pirámide. Conformado el roster de consultores de profesionales seleccionados y que aprobaron el curso de acreditación y formación.	Finalizado el mes 2.5	3
Objetivo No 2: Realizar la adaptación del modelo PDP al contexto de Venezuela	Manuales adaptados para ser aplicados al contexto venezolano.	Finalizado el mes 1	10

	Asegurada la recepción y adaptación de las herramientas de la plataforma tecnológica del modelo PDP en Venezuela.	Finalizado el mes 3	9
	Mapa de actores construido: entidades que entregan servicios financieros y no financieros para apoyar el desarrollo de las unidades de negocio participantes del programa.	Finalizado el mes 2	8
	Un informe de gestión mensual y documentos técnicos requeridos por el PNUD Venezuela.	Finalizado el mes 1 Finalizado el mes 2 Finalizado el mes 3 Finalizado el mes 4 Finalizado el mes 5 Finalizado el mes 6	5
Objetivo No 3: Asegurar la implementación de las asesorías que se efectuarán en Venezuela de acuerdo a los estándares establecidos por la metodología del PDP	Asegurado el proceso de selección de los asesores del roster que implementarán la metodología según estándares de PNUD Venezuela.	Finalizado el mes 3	3
	Asegurada la calidad de los productos generados por los asesores del roster de acuerdo a los estándares establecidos por la metodología PDP.	Finalizado el mes 4 Finalizado el mes 5 Finalizado el mes 6	15
	Informes elaborados para los aliados del proceso de asesoría PDP	Finalizado el mes 3 Finalizado el mes 4 Finalizado el mes 5 Finalizado el mes 6	4
	Manuales mejorados de acuerdo a aprendizajes que surgen de la asesoría.	Finalizado el mes 6	5

Objetivo No 4: Participar de actividades de promoción del programa de desarrollo de proveedores con aliados potenciales identificados por PNUD Venezuela o propuestos por el Consultor	Construido el mapa de aliados con potencial de interés para ser donantes del programa de desarrollo de proveedores PNUD Venezuela.	Finalizado el mes 2	5
	Material promocional validado y adecuado para el programa de desarrollo de proveedores PNUD Venezuela.	Finalizado el mes 2	5
	Reuniones con aliados efectuadas y presentadas actas de dichas sesiones e informes con posibilidades de alianzas con los actores visitados.	Finalizado el mes 3 Finalizado el mes 4 Finalizado el mes 5 Finalizado el mes 6	18

La aprobación de los productos será responsabilidad del PNUD.

#### **V. ARREGLOS DE GESTIÓN**

El trabajo se desarrollará bajo la coordinación del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). A lo largo de la consultoría, el/la consultor/a proveerá todos los equipos, software, transporte, materiales, y en general todo lo requerido para la ejecución y finalización de la consultoría, siguiendo procedimientos establecidos para asegurar la calidad de los mismos y a satisfacción de las partes. Los gastos de viaje para realizar actividades de monitoreo en las regiones serán cubiertos por el PNUD.

El Consultor prestará todos los servicios que se especifican en los "Términos de Referencia" y será responsable de presentar los productos en la forma y dentro de los plazos indicados, valiéndose de sus propios medios y en organización; y en especial de sus conocimientos y experiencia.

#### **VI. DURACIÓN ESTIMADA DE LA CONSULTORÍA**

Se tiene previsto que el trabajo tendrá una duración de 6 meses, a partir de la firma del contrato. En este lapso de tiempo, el consultor/a deberá ejecutar todas las actividades establecidas en los términos, así como también, la entrega final de los productos.

## VII. PERFILES DE LOS/AS CONSULTORES/AS

Para la ejecución de esta consultoría el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) busca un candidato/a con el siguiente perfil:

- a) Título universitario y de postgrado en el área de ciencias económicas y administrativas.
- b) Experiencia profesional comprobada de mínimo 10 años en proyectos de desarrollo empresarial o de proveedores, con énfasis en fortalecimiento de pequeñas y medianas empresas.
- c) Contar con experiencia como consultor de al menos 5 años en asesorías directas a pequeñas y medianas, empresas en temas de gestión empresarial. Se valorará experiencia en asesoría técnica especializada (se entiende como aquella asesoría que mejora los métodos de producción de bienes o la prestación de servicios) a pequeñas empresas pertenecientes a población en situación de pobreza y vulnerabilidad y medianas empresas.
- d) Ejecución de al menos 12 proyectos de mejora (se espera que estos proyectos de mejora sean al menos en 5 pequeñas y medianas. De acuerdo a la clasificación establecida por el INE en el Censo Económico 2007-2008.
- e) Deseable experiencia en:
  - Implementación o dirección de proyectos de desarrollo de proveedores
  - Implementación o dirección de proyectos de desarrollo de cluster
  - Implementación o dirección de proyectos orientados a procesos de inclusión productiva de negocios base de la pirámide
  - Conocimiento y entendimiento del enfoque de género y el enfoque de derechos humanos es una ventaja.

### **Competencias Funcionales:**

#### Gestión del Conocimiento y Aprendizaje

- Demuestra interés en continuar su aprendizaje profesional y en aplicar nuevas habilidades y mejores prácticas identificadas dentro y fuera del PNUD.
- Promueve la gestión del conocimiento y un ambiente de aprendizaje a través de liderazgo y ejemplo personal.

#### Liderazgo y Auto Gestión

- Habilidad y experiencia reconocida en trabajo con instituciones gubernamentales, comunidades, organizaciones sociales y entidades internacionales.
- Amplio conocimiento del entorno en donde realizará su trabajo. Habilidad y experiencia en el trabajo.
- Aptitudes para responder oportunamente a las exigencias de entornos complejos.
- Capacidad de liderazgo y manejo de equipos.
- Se centra en los resultados y responde positivamente a la retroalimentación.
- Demuestra una actitud positiva y constructiva.
- Capacidad de adaptación y de trabajo bajo condiciones de presión y riesgos.

- ❑ Demuestra apertura al cambio y habilidad para manejar situaciones complejas.
- ❑ Demuestra habilidades efectivas de comunicación oral y escrita.
- ❑ Fija metas y estándares claros, ejecutando sus responsabilidades acorde con esto.

Orientación a Resultado y Eficacia Operacional

- ❑ Demuestra capacidad para realizar una variedad de tareas especializadas relacionadas con la gestión de los resultados.
- ❑ Capacidad de programación, planificación y trabajo por resultados.
- ❑ Habilidad para recopilar información de monitoreo, elaborar informes y documentos técnicos
- ❑ Habilidad para formular y manejar presupuestos.

Utiliza las tecnologías de información efectivamente como herramienta y recurso, en particular Excel, Word y PowerPoint e internet

**VIII. FORMA DE PAGO**

El monto del contrato será por entrega de producto. El contrato es fijo, independientemente de los cambios en los componentes de los costos.

Los pagos se realizarán contra entrega y recibo a satisfacción de los productos, los informes deberán contener el detalle de los productos entregados, los productos deben ser soportados con listados de asistencia de las reuniones convocadas, registros fotográficos, y demás información recopilada en el marco de la consultoría, actividades realizadas que involucren la obtención del producto y en los adjuntos los productos propiamente dichos, según sea informe de avance o presentación del producto.

Una vez recibidos los informes, el PNUD dispondrá de 10 días hábiles para remitir observaciones o aprobar el informe, posteriormente se procederá a realizar las gestiones para el procesamiento del pago correspondiente.

OBJETIVO	PRODUCTOS ESPERADOS	Pagos de la consultoría (%)
Objetivo No 1 Asegurar la realización del proceso de acreditación de consultores de acuerdo a los estándares establecidos por la metodología	Informe que contenga el proceso documentado del "Curso de formación de consultores PDP Grandes Empresas y Base de la Pirámide", incluyendo adaptaciones de acuerdo a los aprendizajes obtenidos..	20% del valor del contrato

del Programa de Desarrollo de Proveedores de PNUD	<p>Seleccionados los profesionales que formarán la red de consultores de acuerdo a procedimientos del PNUD tanto del modelo grandes empresas como el de base de la pirámide. Conformado el roster de consultores de profesionales seleccionados y que aprobaron el curso de acreditación y formación.</p>		
Objetivo No 2: Realizar la adaptación del modelo PDP al contexto de Venezuela	<p>Manuales adaptados para ser aplicados al contexto venezolano.</p> <p>Asegurada la recepción y adaptación de las herramientas de la plataforma tecnológica del modelo PDP en Venezuela.</p> <p>Mapa de actores construido: entidades que entregan servicios financieros y no financieros para apoyar el desarrollo de las unidades de negocio participantes del programa.</p> <p>Un informe de gestión mensual y documentos técnicos requeridos por el PNUD Venezuela.</p>	25% del valor del contrato	
Objetivo No 3: Asegurar la implementación de las asesorías que se efectuarán en Venezuela de acuerdo a los estándares establecidos por la metodología del PDP	<p>Asegurado el proceso de selección de los asesores del roster que implementarán la metodología según estándares de PNUD Venezuela.</p> <p>Asegurada la calidad de los productos generados por los asesores del roster de acuerdo a los estándares establecidos por la metodología PDP.</p> <p>Informes elaborados para los aliados del proceso de asesoría PDP</p> <p>Manuales mejorados de acuerdo a aprendizajes que surgen de la asesoría.</p>	30% del valor del contrato	
Objetivo No 4: Participar de actividades de promoción del programa de desarrollo de proveedores con aliados potenciales identificados por PNUD Venezuela o propuestos por el Consultor	<p>Construido el mapa de aliados con potencial de interés para ser donantes del programa de desarrollo de proveedores PNUD Venezuela.</p> <p>Material promocional validado y adecuado para el programa de desarrollo de proveedores PNUD Venezuela.</p> <p>Reuniones con aliados efectuadas y presentadas actas de dichas sesiones e informes con posibilidades de alianzas con los actores visitados.</p>	25% del valor del contrato	

## IX. CRITERIOS DE EVALUACION TECNICA DE LOS/AS CANDIDATOS/AS

Se utilizará el método de puntuación combinada.

### Propuesta técnica (70%)

Aspectos a evaluar:

Formación y experiencia del consultor

Aquellos consultores que obtengan una puntuación mínima de 80 puntos en la calificación técnica, pasarán a la etapa de evaluación económica.

### Propuesta financiera (30%)

Se calculará como la relación entre precio de la propuesta y el precio más bajo de todas las propuestas que haya recibido el PNUD.

Se dividirá el precio más bajo ofertado entre el precio de la oferta analizada y se multiplicará por cien (100).

Se sumarán ambas calificaciones (Técnica/Propuesta Financiera, cuyo resultado será la puntuación final combinada).

La evaluación de los/as candidatos/as se realizará tomando en cuenta los criterios de selección y sus respectivas puntuaciones, presentados en el siguiente cuadro.

CRITERIOS DE EVALUACION TECNICA DE CANDIDATOS	PUNTUACION MAXIMA
Formación Académica: •Título Universitario en el área de ciencias económicas y administrativas, preferiblemente. 2 puntos •Postgrado en áreas afines vinculadas a la temática de la consultoría. Especialización: 8 puntos Maestría :10 puntos	10
Experiencia profesional comprobada de mínimo 10 años en proyectos de desarrollo empresarial o de proveedores, con énfasis en fortalecimiento de pequeñas y medianas y o grandes empresas. Referencias laborales comprobables. 10 a 12 años de experiencia: 7 Más de 12 años de experiencia: 10	10
Experiencia como consultor de al menos 5 años en asesorías directas a pequeñas, medianas y grandes, empresas en temas de gestión empresarial. Referencias laborales comprobables. 5 años: 10 Más de 5 años: 10	10

Ejecución de al menos 12 proyectos de mejora (se espera que estos proyectos de mejora sean al menos en 5 pequeñas y medianas). 12 proyectos de mejora en 5 empresas: 7 Mas de 12 proyectos de mejora: 10	10
Experiencia en: Implementación o dirección de proyectos de desarrollo de proveedores, proyectos de desarrollo de cluster o dirección de proyectos orientados a procesos de inclusión productiva de negocios base de la pirámide. Dirección de un proyecto: 2 Dos a cuatro proyectos: 5 Mas de 5:10	10
Examen de conocimiento	20
Entrevista	30
<b>TOTAL</b>	<b>(100%)</b>

## **X. ADJUDICACION**

Se adjudicará el contrato a la propuesta que obtenga la mayor puntuación combinada entre la evaluación técnica y financiera. Con la siguiente distribución: un 70% a la oferta técnica, un 30% al precio.

## **XI. ENTREGA DE PROPUESTAS**

Las personas interesadas deberán someter carta de la confirmación de interés y disponibilidad utilizando los modelos indicados en ANUNCIO DE CONTRATACIÓN DE CONSULTOR INDIVIDUAL y presentar sus propuestas de conforme a lo indicado en el mencionado documento.

- El PNUD se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier Propuesta y de anular el proceso licitatorio así como de rechazar todas las Propuestas en cualquier momento con anterioridad a la adjudicación del contrato sin incurrir por ello en ninguna responsabilidad con relación al Oferente que se viera así afectado.