



TERMINOS DE REFERENCIA

CONSULTORIA: Asesoría Técnica en la Implementación de la Metodología “Creciendo con su Negocio” del Programa de Desarrollo de Proveedores, en una cadena de Micro Industria de Calzado

Tegucigalpa, M.D.C. 09 de octubre de 2017

I. ANTECEDENTES

El Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) del PNUD tiene por objetivo contribuir a la generación de empleos dignos, al elevar el nivel de competitividad del sector MIPYME, contribuir a una mayor integración de las cadenas productivas y al aumento del valor agregado nacional. Así promueve el surgimiento y desarrollo de proveedores nacionales eficientes y competitivos tanto a la entrada (materias primas, componentes, insumos, servicios de apoyo, etc.) como a la salida del proceso industrial (logística, transporte, distribución, etc.). El Programa está diseñado para contribuir a reducir el impacto de la inserción del país en el proceso de globalización y aperturas comerciales, volviendo a las MIPYMES más productivas y eficientes para que sean sostenibles en el mercado nacional y que puedan competir con sus homologas del extranjero. La metodología del PDP se desarrolla a través de consultores certificados en las herramientas y seis fases de apoyo, con lo que busca identificar oportunidades de mejora en los procesos y promueve el establecimiento de un sistema de gestión de calidad y mejora continua para las empresas participantes. Estas seis etapas de apoyo, con sus herramientas y mecanismos de aplicación, están documentados con información y conocimiento que ha orientado acertadamente el reforzamiento de las capacidades competitivas de sectores productivos estratégicos para el crecimiento económico de Honduras, a través del fortalecimiento técnico, y administrativo de las Pymes y fortaleciendo a la vez su articulación con las empresas más grandes del país que encabezan las cadenas de valor en su red de suministro.

En Honduras desde el año 2012 se han apoyado 33 Pymes como proveedores para tres grandes empresas tractoras del país. En este momento el proyecto está por iniciar una segunda fase, para fortalecer su visión de apoyo a la generación de empleo y emprendimiento en el país. En su segunda fase el PDP está sumando a su metodología, procesos ajustados para apoyar el desarrollo de pequeñas y micro empresas que necesitan vincularse a cadenas de valor sólidas para crecer. Esta ampliación del proyecto PDP, iniciará con el desarrollo de un curso de formación de nuevos consultores en la Metodología denominada “Creciendo con su Negocio” y misma que se ha diseñado para MIPYMEs que necesitan mayores servicios de desarrollo empresarial para fortalecer su modelo de negocios, estructura administrativa y ampliar su mercado. Un total de 45 consultores recibirán el curso y al mismo tiempo implementarán la metodología en al menos 60 micro y pequeñas empresas a nivel nacional.

El PNUD y el Gobierno de Honduras, en el marco del nuevo programa de país 2017-2021, a través de los proyectos actuales y futuros, han acordado apoyar una serie de cadenas priorizadas para el pilotaje y escalabilidad del PDP en el país. En particular con la subsecretaría de Mipymes-SSE se apoyará la cadena de micro industria de calzado con la creación de un nuevo distrito industrial en San Pedro Sula y fortalecimiento de la empresa de Productores de Calzado (PROCALZA) que integra 25 micro-empresas del Valle de Sula y Santa Bárbara.

Por lo anterior se requieren los servicios de consultoría para dar seguimiento a la implementación de la metodología “Creciendo con su Negocio” del PDP en este piloto para la cadena de PROCALZA y coordinar las acciones de un equipo de asesores de los Centros de Desarrollo Empresarial (CDEs) que trabajaran directamente con las micro empresas.

II. OBJETIVOS DE LA CONSULTORIA

Liderar y coordinar el proceso de implantación de la metodología “Creciendo con su Negocio” (CCSN) para la cadena de PROCALZA. Principalmente en los siguientes componentes:

- a) Supervisar la implantación metodológica de CCSN realizada en la cadena de PROCALZA por parte de los asesores de CDE Mipymes, para garantizar su correcta aplicación de acuerdo a los manuales y estándar de calidad que aseguran el resultado de fortalecimiento y mejora de las empresas proveedoras.
- b) Asesorar a las empresas proveedoras y cliente (previsto por medio de PROCALZA y contrato del GdH) y coordinar las acciones y comunicación entre los asesores asignados a las empresas por los CDE Mipymes.
- c) Revisión del proceso de implantación y cumplimiento de los entregables subidos a la plataforma de gestión del PDP, asegurando la puntualidad y calidad de los entregables que deben ser aprobados por el PNUD y subsecretaria de Mipymes-SSE.
- d) Proporcionar su análisis y visión para proponer las alianzas y servicios adicionales de sectores público, privado, academia y organizaciones de sociedad civil, que fortalezcan la sostenibilidad de esta cadena y su vínculo con nuevo clientes.

La metodología CCSN sigue 6 etapas de implantación, pero en este piloto las etapas 1 y 2 no aplican pues ya se realizó la promoción e identificación de las empresas cliente y proveedores. La consultoría se concentrará en las etapas 3, 4, 5 y 6. Se adjunta copia de un folleto con la descripción de la metodología.

III. MECANISMOS DE COORDINACION

El/la consultor(a) deberá trabajar bajo la supervisión del Especialista de Programa de Desarrollo Sostenible y Resiliencia del PNUD. Deberá informar sobre cualquier cambio o ajuste al cronograma previsto para la ejecución de sus tareas y entrega de los productos.

Para la construcción de los productos de la consultoría se deberá coordinar con el equipo técnico de PNUD/PDP, que está coordinando la segunda fase del PDP en Honduras y su ampliación con el curso de la metodología CCSN.

IV. LUGAR DE TRABAJO

El (a) consultor (a) contratado (a) tendrá como sede la ciudad donde se sitúe su domicilio, con comunicación constante con el equipo técnico de PNUD/PDP que tiene sede en las oficinas del Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), Ciudad de Tegucigalpa.

V. DURACION DE LA CONSULTORIA

En total se estiman 60 días consultor, distribuidos entre los meses de octubre 2017 a julio de 2018.

*Al servicio
de las personas
y las naciones*

VI. METODOLOGIA DE TRABAJO

El (la) consultor (a) deberá presentar una propuesta técnica, que incluya una descripción general del procedimiento metodológico para el cumplimiento de los objetivos y productos esperados.

El (la) consultor (a) deberá incluir al menos tres visitas de campo a las empresas de la cadena, para supervisar y acompañar el proceso de implantación de los asesores asignados a las empresas.

El (la) consultor (a) deberá utilizar la plataforma de gestión del PDP y en ella tener el seguimiento de los entregables que requiere la metodología para cada etapa y seguimiento de los indicadores clave definidos por PNUD y en la línea base de cada empresa proveedora.

VII. PRODUCTOS ESPERADOS

El consultor (a) presentará lo siguiente:

Producto 1: Plan de trabajo con su respectivo cronograma de ejecución.

Producto 2: Informe resumen de la implementación para la etapa 3 en la cadena, incluyendo avance de los entregables e indicadores de cada empresa proveedora que son subidos a la plataforma de gestión del PDP. Incluir fotografías y datos de las visitas de campo realizadas.

Producto 3: Informe resumen de la implementación para la etapa 4 en la cadena, incluyendo avance de los entregables e indicadores de cada empresa proveedora que son subidos a la plataforma de gestión del PDP. Incluir fotografías y datos de las visitas de campo realizadas.

Producto 4: Reporte de Informe Final sobre toda la cadena, que incluye: i) Resumen de la implementación de las etapas 5 y 6; ii) Resumen del seguimiento de avance en indicadores clave; iii) Resumen de los principales resultados y problemas de la implantación; iv) Análisis y visión para proponer las alianzas y servicios adicionales que ayuden a fortalecer aún más el crecimiento y la sostenibilidad de esta cadena.

VIII. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

El (la) consultor(a) seleccionado(a), presentará una propuesta técnica, que incluya el cronograma de actividades basadas en el procedimiento metodológico propuesto, indicando los tiempos para la entrega de los productos indicados en la consultoría.

IX. PERFIL DEL CONSULTOR

El/la consultor(a) debe poseer preferiblemente las siguientes capacidades:



Al servicio
de las personas
y las naciones

- Formación académica: Título universitario en áreas de Ingenierías, Administración, Finanzas, Ciencias económicas, Agro-negocios, Comercio internacional, Contaduría. Post-Grado o Maestría deseable.
- Certificación como consultor del PDP y experiencia mínima de implementación metodología en dos empresas proveedoras. Incluye el manejo de herramientas de planeación, monitoreo y evaluación, y particularmente con la plataforma de gestión del PDP.
- Al menos 5 años de experiencia en Puestos de Dirección y/o Gerencia, preferiblemente de Programas y Proyectos del Sector Privado y/o Público. Incluye experiencias coordinando equipos de trabajo multidisciplinarios.
- Al menos 5 años de experiencia en desarrollo e implementación de Planes Empresariales; así como también en la negociación, manejo administrativo, contable y financiero empresarial.
- Amplio conocimiento de prácticas Corporativas y de Operaciones en Empresas Multinacionales.
- Habilidad en la redacción de informes técnicos y administrativos, revisión de documentos, y preparación de presentaciones.
- Con residencia en la zona norte de Honduras.

X. MONTO DE LA CONSULTORIA Y FORMA DE PAGO

El (la) Consultor (a) seleccionado (a), deberá presentar una propuesta técnica y una económica.

El monto total de la consultoría se pagará de acuerdo a la siguiente distribución de entrega de productos, según han sido especificados en el inciso VIII:

No.	Producto	Porcentaje de Monto de Pago	Condicionantes
1	Producto 1	15%	7 días posterior a la firma del contrato y contra entrega del Plan de trabajo y metodología detallada.
2	Producto 2	30%	Contra entrega de documentos revisados y aprobados por PNUD
3	Producto 3	25%	Contra entrega de documentos revisados y aprobados por PNUD
4	Producto 4	30%	Contra entrega de documentos revisados y aprobados por PNUD

XI. INSTRUCCIONES PARA LA POSTULACIÓN DE CANDIDATOS



La postulación está abierta solamente para nacionales hondureños o personas legalmente autorizadas para trabajar en el país. Las propuestas se recibirán hasta el día 25 de septiembre de 2017 al correo adquisicionespnudhn@undp.org.

El PNUD está comprometido en lograr la diversidad laboral al interior de su oficina en términos de género, nacionalidad y cultura. Personas de grupos minoritarios, de razas indígenas y personas con discapacidad, son igualmente alentadas a aplicar para esta contratación. Todas las aplicaciones serán tratadas con la más estricta confidencialidad.

Nota: Es absolutamente responsabilidad del suscrito la tributación y pago de otros gravámenes sobre todas las rentas procedentes del PNUD. El PNUD no efectuará ninguna retención de pagos para efectos de impuesto sobre la renta.

XII. MÉTODO DE ADJUDICACIÓN

La adjudicación del contrato se realizará empleando ***el puntaje más alto tras el análisis acumulativo***.

Bajo esta metodología, la adjudicación del contrato se recomendará al contratista individual cuya oferta ha sido evaluada y se ha determinado que:

- ha cumplido con los requisitos establecidos para este proceso, su oferta responde a los requerimientos incluidos en los TDR, la oferta se ha determinado aceptable y,
- ha obtenido el más alto puntaje asignados a criterios técnicos y económicos predeterminados específicamente para esta solicitud.

Solamente los candidatos que obtengan un mínimo de 49 puntos en la evaluación de los criterios de la evaluación técnica serán considerados para la evaluación de su oferta económica.

A fin de determinar el puntaje acumulado final, se empleará la siguiente fórmula:

$$P=y(u/z)$$

Donde

P= puntaje obtenido por la oferta económica en evaluación.

y= puntaje máximo asignado a la oferta económica.

u= precio de la oferta económica más baja

z= precio de la oferta económica en evaluación

XIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN



Criterios de Evaluación		Puntuación máxima
Evaluación Curricular (máx. 50 puntos)		
a	Formación académica: Título universitario en áreas de Ingenierías, Administración, Finanzas, Ciencias económicas, Agro-negocios, Comercio internacional, Contaduría.	Cumple / No Cumple
	Post-Grado o Maestría	5
b	Dominio del idioma español	Cumple / No Cumple
Criterios de Evaluación		Puntuación máxima
c	Certificación como consultor del PDP y experiencia mínima de implementación metodología en dos empresas proveedoras. Incluye el manejo de herramientas de planeación, monitoreo y evaluación, y particularmente con la plataforma de gestión del PDP.	Cumple / No Cumple
d	Con residencia en la zona norte de Honduras.	Cumple / No Cumple
e	Años de experiencia en Puestos de Dirección y/o Gerencia, preferiblemente de Programas y Proyectos del Sector Privado y/o Público. Incluye experiencias coordinando equipos de trabajo multidisciplinarios.	15
	Al menos 5 años	10
	Más de 5 años	15
f	Años de experiencia en desarrollo e implementación de Planes Empresariales; así como también en la negociación, manejo administrativo, contable y financiero empresarial.	15
	Al menos 5 años	10
	Más de 5 años	15
g	Amplio conocimiento de prácticas Corporativas y de Operaciones en Empresas Multinacionales.	8
	Menos de 3 experiencias	5
	Más de 3 experiencias	8
h	Habilidad en la redacción de informes técnicos y administrativos, revisión de documentos, y preparación de presentaciones.	7
	Menos de 5 publicaciones o documentos técnicos vinculados al desarrollo empresarial	4
	Más de 5 publicaciones o documentos técnicos vinculados al desarrollo empresarial	7
Sub-Total Evaluación Curricular (Máx.50 puntos)		50.00
Evaluación Propuesta Técnica (máx. 20 puntos)		
k	Grado en que la propuesta responde a los Términos de Referencia de la Consultoría	8.00



	Excelente 8 / Bueno 6 / Regular 4 / Deficiente 0	
l	Calidad de la metodología en cuanto a detalle de la misma	8.00
	Excelente 8 / Bueno 6 / Regular 4 / Deficiente 0	
m	Incluye un cronograma de trabajo de las actividades indicadas en los TDR y en la Propuesta Metodológica, de acuerdo al plazo de la consultoría	4.00
	Excelente 4 / Bueno 3 / Regular 2 / Deficiente 0	
Sub-Total Evaluación Propuesta Técnica (Máx 20 puntos)		20.00
Sub-Total Evaluación Evaluación Curricular + Propuesta Técnica (Máx 30 puntos)		70.00
o	Propuesta financiera	30.00
p	Total	100.00

ANEXO 1: INSTRUCCIONES PARA PRESENTAR LA OFERTA TÉCNICA

Presentación Oferta Técnica (Mínima)

Deberá incluir una descripción del enfoque, metodología y plan de trabajo para la realización del trabajo.

Se sugiere estructurar la metodología de la siguiente forma:

- Enfoque Técnico y Metodología
- Plan de Trabajo
- Cronogramas de ejecución

Enfoque Técnico y Metodología.

Explique lo que usted entiende por objetivos del trabajo según se indica en los Términos de Referencia (TDR), el enfoque técnico y la metodología que usted adoptaría en la ejecución de las tareas para entregar los resultados esperados, y el grado de detalle de dichos resultados. Por favor, no repetir/copiar aquí los TDR.

Plan de Trabajo

Describa el plan para la ejecución de las principales actividades/tareas del trabajo, su contenido y duración, fases e interrelaciones, hitos (incluidas aprobaciones provisionales del Cliente) y fechas de entrega tentativas de los informes. El Plan de trabajo deberá estar acorde con el enfoque técnico y la metodología, indicando su entendimiento de los TDR y la capacidad de traducirlos en un plan de trabajo factible. Aquí se deberá incluir una lista de los documentos finales (incluidos informes) que vayan a ser entregados como resultado final. El plan de trabajo deberá estar acorde con el Formulario del Cronograma de Trabajo.]

Cronogramas

A continuación, se muestran dos cronogramas:

- Cronograma de ejecución: Se refiere al calendario de actividades e hitos según la metodología.



Al servicio
de las personas
y las naciones

- Cronograma de trabajo en sede/Campo: Se refiere a diferenciación de las actividades que requieren trabajo en la sede o de campo. Este debe prepararse para aquellos casos en los que la consultoría requiera desplazamientos fuera de la sede del consultor (ya sea consultorías internacionales o aquellas con desplazamientos a diferentes zonas/ regiones del país) por ende considere costos de estadía (viáticos)

Cronograma de ejecución

N°	Actividades, hitos y productos	Tiempo											
		1	2	3	4	5	6	7	8		n		
1	{ej., Producto #1}												
	{Actividad 1.2}												
	{Actividad 1.3}												
	{Actividad 1.4}												
	{Actividad 1.5}												
	{Actividad 1.6}												
2	{ej., Producto #2}												
	{Actividad 2.2}												
	{Actividad 2.3}												
	{Actividad 2.4}												
3	{ej., Producto #3}												
	{Actividad 2.3}												

Cronograma de trabajo en sede/Campo

Actividad		Tiempo (días)											Sede	Campo	Total	
		1	2	3	4	5	6	7	8		n					
	[Sede]															
	[Campo]															
	[Sede]															
	[Campo]															
	[Sede]															
	[Campo]															
	[Sede]															
	[Campo]															

ANEXO 2: INSTRUCCIONES PARA PRESENTAR LA OFERTA ECONÓMICA

La oferta económica deberá especificar un monto suma alzada y establecer un plan de pagos basado en productos entregables específicos y medibles (cualitativa y cuantitativamente) según se especifica en los Términos de Referencia.

A manera de facilitar la comparación de ofertas económicas, esta debe incluir un desglose de costos empleando para ello el formato incluido. La oferta económica que presente el contratista deberá considerar como mínimo lo siguiente:

- Honorarios del contratista y de todos los servicios profesionales complementarios que la consultoría requiera;
- Gastos de permanencia (viáticos);
- Costo de desplazamiento (viajes);
- Uso de Equipos y papelería.

Todos los costos relacionados con los viajes deben ser incluidos en la oferta económica. En apego a la normativa para contratación de contratistas individuales del PNUD, antes de empezar su trabajo todo contratista mayor de 62 años que requiera viajar en cumplimiento de los servicios solicitados deberá contar con un Medical Clearance. Una vez seleccionado el contratista, la oficina del PNUD Honduras proveerá los datos de contacto de los médicos aprobados por el Sistema de las Naciones Unidas en su País de origen. El costo de los exámenes médicos necesarios para el medical clearance deberá ser cubierto por el contratista.

Desglose de costos (para ofertas bajo modalidad suma alzada)

Desglose por componente de costo

Componente de costo	Costo unitario	Cantidad	Total por la duración del contrato
Honorarios personales			
Seguro de vida			
Seguro médico			
Comunicaciones			
Transporte local			
Otros (especificar)			
Viajes durante la consultoría			
Boletos			
Viáticos			
Gastos terminales			
Total			

Desglose por productos

Productos [listar según los TdR]		Porcentaje	Monto
Producto 1			
Producto 2			
Producto 3			
Producto 4			
Total		100%	

ANEXO 3: DIAGRAMA Y DESCRIPCION DE LA METODOLOGÍA CRECIENDO CON SU NEGOCIO (CCSN) DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES

<p>01 <i>Conociendo la oferta y demanda del territorio.</i> Consiste en la elaboración de una herramienta de investigación para identificar oportunidades a nuevos proveedores, determinar cuáles son las necesidades de proveeduría, volúmenes, frecuencia de compra, precios y alternativas de encadenamientos productivos con potenciales proveedores.</p>	<p>04 <i>Diseñando planes de mejora</i> Se elaboran planes de mejora para cada empresa o grupos asociativos a partir de los resultados del diagnóstico y la etapa de promoción de relaciones de negocio. Las empresas proveedoras deben contar con una evaluación por parte de la empresa cliente y con un diagnóstico en el que exista un reporte de áreas de mejora.</p>
<p>02 <i>Promoviendo las relaciones de negocio</i> Se da a conocer la metodología a los actores que conformarán un encadenamiento (empresa cliente, empresas proveedoras e instituciones) Se muestran los beneficios que pueden obtenerse a través de la mejoras de sus condiciones competitivas en el mercado nacional.</p>	<p>05 <i>Implementando planes de mejora</i> Se ejecutan las líneas de acción sugeridas en los planes de mejora de cada empresa. Se elabora un plan de trabajo con programas semanales, para desarrollar los cimientos que permitan a las empresas ejecutar todos los proyectos de corto, mediano y largo plazo, que apunten a la mejora de competitividad de cada una de sus empresas.</p>
<p>03 <i>Construyendo el modelo de negocios</i> Define el modelo y la introducción de los negocios, grupos asociativos y empresas a los procesos de formalización. Se inicia con la implementación de un diagnóstico a la empresa proveedora, posteriormente se construye el modelo de negocios y finalmente se introducen las empresas en los procesos legales.</p>	<p>06 <i>Documentando y vinculando</i> Se comparan las líneas de base definidas en el diagnóstico. Se realiza el análisis de los resultados finales y se elaboran las conclusiones y sugerencias. Esta etapa contempla las vinculaciones de las empresas con instituciones de apoyo a pequeños negocios.</p>

