

TERMINOS DE REFERENCIA

Proyecto: 0090481 “Gestión Ambientalmente Racional del Mercurio y Productos Conteniendo Mercurio y sus Residuos en la Minería Artesanal y de Pequeña Escala de Oro y del Sector Salud (GAR)”

CONSULTORIA: Asesoría técnica para el desarrollo empresarial de pequeños y medianos negocios dentro de la cadena de valor del Oro extraído de manera artesanal o a pequeña escala (MAPE) en el Municipio de El Corpus, Choluteca

IC/00090481/001-2018

I. ANTECEDENTES

Honduras presenta uno de los niveles más altos de pobreza, desigualdad y vulnerabilidad a recaer a la pobreza en la región de Latinoamérica y el Caribe. Además, el porcentaje más alto de la región de jóvenes que ni estudian ni trabajan (Llamado NiNis). Las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME) y particularmente el sector social de la economía, se caracteriza por tener escasos niveles de organización y asociatividad productiva y empresarial, bajos niveles de educación formal y no-formal, altos niveles de economía informal, barreras para la inversión y acceso a financiamiento y un mercado reducido o de subsistencia.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), han adoptado una estrategia denominada “Negocios Inclusivos”, que permita desarrollar el sector de la MIPYME en Honduras bajo un modelo de asociatividad y encadenamiento empresarial que conecta a empresas y grupos de diversos tamaños bajo una mirada de cadenas de valor sostenibles (económico, ambiental y social). Para ello el PNUD y COHEP han puesto en marcha un proceso para implementar 3 metodologías de desarrollo empresarial:

1. Iniciando Mi Negocio
2. Creciendo con Mi Negocio
3. Consolidando Mi Negocio

Iniciando con Mi Negocio se enfoca en fortalecer los aspectos de organización y formalización de los grupos y empresas de manera de mejorar las relaciones de negocios con sus principales clientes y además mejorar el ambiente interno de trabajo. El autoempleo y la formación vocacional y empresarial es determinante en esta etapa del negocio.

Creciendo con Mi Negocio se enfoca en la diversificación y acceso a nuevos mercados y clientes cumpliendo con sus requerimientos y estándares, mejorar la productividad y

calidad, crear condiciones para el acceso a financiamiento y activos. La inserción laboral, género y mejoramiento de la calidad del empleo son aspectos esenciales en esta etapa.

Consolidando Mi Negocio se enfoca en aspectos de optimización y estandarización de los procesos y del modelo de negocio, eficiencia, tecnologías verdes, reducción de costos de servicios de proveeduría, innovación y acceso a mercados más especializados.

Estas metodologías constan de seis fases o etapas de implementación (Ver anexo 3), 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.

Actualmente el PNUD con financiamiento del Fondo Mundial para el Medio Ambiente (GEF, por sus siglas en inglés), implementa junto con la Secretaría de Recursos Naturales y Ambiente (MiAmbiente+) el proyecto 00090481: **“Gestión Ambientalmente Racional del Mercurio y Productos Conteniendo Mercurio y sus desechos de los sectores de la Minería Artesanal y a Pequeña Escala de Oro (MAPE) y de la Salud”**. Este proyecto tiene como objetivo - Proteger la salud humana y el ambiente de emisiones de mercurio provenientes del uso intencional de mercurio en la MAPE, así como del manejo y eliminación inapropiados de productos que contienen mercurio del sector de la salud.

Uno de los componentes de este proyecto es apoyar el fortalecimiento de toda la cadena de valor del valor del Oro extraído de manera artesanal o a pequeña escala (MAPE) para incorporar los aspectos de sostenibilidad y desarrollo empresarial bajo una mirada de inclusión de los actores socioeconómicos que representan la base de la pirámide económica en el país.

El grupo focal de la consultoría bajo desarrollo es la Empresa de Servicios Múltiples **“Mineros 2 de Julio”** (empresa de explotación del oro de manera artesanal y a pequeña escala), es un solo grupo 1,332 socios amparados bajo la Ley del Sector Social de la Economía, dicha empresa se localiza en el Municipio de El Corpus, Choluteca.

Por lo anterior se requieren los servicios de consultoría para implementar las metodologías de desarrollo empresarial en la cadena de valor la MAPE de oro y coordinar las acciones del equipo de asesores de los Centros de Desarrollo Empresarial (CDEs) que trabajarán directamente con la PYME seleccionada.

II. OBJETIVOS DE LA CONSULTORIA

Liderar y coordinar el proceso de implementación de las metodologías de desarrollo empresarial para la cadena de valor del Oro extraído de manera artesanal o a pequeña escala (MAPE) en el Municipio de El Corpus, principalmente en los siguientes componentes:

- a) Acompañar, capacitar y asesorar a los CDE MIPYMES, para garantizar la correcta aplicación de las herramientas de desarrollo empresarial según la MIPYME seleccionada y de acuerdo con los manuales y estándares de calidad establecidos por PNUD-COHEP.
- b) Asesorar directamente la construcción de los planes de mejora de las empresas participantes y acompañar las negociaciones con los potenciales clientes y empresas anclas.
- c) Elaboración de la documentación sobre los entregables de cada una de las 6 etapas de la metodología y subirlos a la plataforma de gestión “Empresa Sostenible” del COHEP-PNUD, asegurando la puntualidad y calidad de los entregables que deben ser aprobados por el PNUD, COHEP y las contrapartes nacionales.
- d) Identificar y facilitar el establecimiento de alianzas estratégicas con entidades académicas, educativas y de investigación, que favorezcan el ecosistema empresarial y el desarrollo de toda la cadena de valor seleccionada.
- e) Implementar junto con los CDE MIPYMES, un sistema de monitoreo de los indicadores claves de cada etapa de desarrollo empresarial de las MIPYMES participantes según los indicadores de negocios inclusivos del PNUD-COHEP.

La cadena de valor de oro presente en la Comunidad de El Corpus, presenta el siguiente esquema de producción:

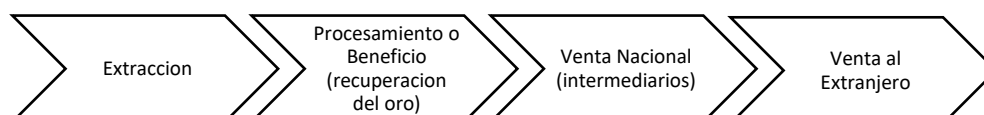


Figura 1. Cadena de Valor de Oro de la MAPE, Honduras.

III. MECANISMOS DE COORDINACION

El/la consultor(a) deberá trabajar bajo la supervisión del coordinador(a) del Proyecto GAR de Mercurio y el Especialista en el Sector de la Minería de dicho proyecto. 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 y del proyecto que está coordinando el modelo de negocios inclusivos.

IV. LUGAR DE TRABAJO

El (a) consultor (a) contratado (a) tendrá como sede la ciudad de Choluteca, con comunicación constante con el equipo técnico del proyecto y del PNUD en Tegucigalpa – capital de Honduras.

V. DURACION DE LA CONSULTORIA

La consultoría se desarrollará en un tiempo máximo efectivo de sesenta días calendario, en un plazo máximo de nueve meses, a partir de la firma del contrato. Para reflejar el tiempo efectivo, éste deberá de ser consignado en el respectivo cronograma presentado junto a su propuesta técnica.

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 visitas de campo a la empresa 2 de Julio localizada en la Comunidad de San Juan Arriba, El Corpus Choluteca, y a la CDE MIPYME participante (Golfo de Fonseca).

El (la) consultor (a) deberá utilizar la plataforma de gestión “Empresa Sostenible” de COHEP-PNUD y en ella tener el seguimiento de los entregables que requiere la metodología para cada etapa y seguimiento de los indicadores claves definidos por PNUD-COHEP y en la línea base de cada empresa proveedora.

VII. PRODUCTOS ESPERADOS

Producto 1: Plan de trabajo con su respectivo cronograma de ejecución con entregas de los 4 productos a lo largo de 9 meses de trabajo. El plan de desarrollo empresarial de la Empresa 2 de Julio debe incluir enfoque de género.

Producto 2: Informe resumen de la implementación para la etapa 1, 2 y 3 de la metodología de desarrollo empresarial seleccionada y para cada una de las empresas o grupos participantes. Documentación validada y subida a la plataforma de gestión de “Empresa Sostenible” del COHEP-PNUD. Incluir fotografías y datos de las visitas de campo realizadas.

Producto 3: Informe resumen de la implementación para la etapa 4 de la metodología de desarrollo empresarial seleccionada y para cada una de las empresas o grupos participantes. Documentación validada y subida a la plataforma de gestión de “Empresa Sostenible” del COHEP-PNUD. Incluir fotografías y datos de las visitas de campo realizadas.

Producto 4: Reporte de Informe Final, que incluye: i) Resumen de la implementación de las etapas 5 y 6; ii) Resumen del seguimiento de avance en indicadores claves; iii) Resumen de los principales resultados, recomendaciones para el seguimiento de las empresas y lecciones aprendidas; iv) Informe sobre las alianzas y servicios adicionales que ayuden a fortalecer aún más el crecimiento y la sostenibilidad de la cadena de valor seleccionada.

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 para los nueve meses.

IX. PERFIL DEL CONSULTOR

- Formación académica: Título universitario en áreas de ingeniería industrial, negocios, administración de empresas, finanzas, ciencias económicas, agro-negocios, comercio, ciencias sociales o afines.
- Post-Grado o Maestría en Ciencias Económicas, Dirección Empresarial, Administración de Empresas, Mercadotecnia, Agro-negocios o Gestión de Proyectos será una ventaja.
- Certificado de haber aprobado el curso sobre las metodologías de desarrollo empresarial de PNUD-COHEP (Desarrollo de Proveedores, Creciendo con Mi Negocio) y experiencia mínima de implementación de las metodologías en al

menos dos procesos y cadenas de valor. Incluye el manejo de herramientas de planeación, monitoreo y evaluación, y particularmente con la plataforma de gestión de “Empresa Sostenible” (antes conocida como plataforma del programa de desarrollo de proveedores).

- Al menos 2 años de experiencia en procesos de asesoría para el desarrollo empresarial de MIPYME en cualquier rubro productivo en Honduras.
- Con 2 experiencias en coordinación de iniciativas en materia de asesoría empresarial.
- Habilidad en la redacción de informes técnicos y administrativos, revisión de documentos, y preparación de presentaciones.

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 de suma alzada se pagará de acuerdo a la distribución de entrega de productos en los 9 meses según el Anexo III.

No.	Producto	Porcentaje de Monto de Pago	Condiciones
1	Producto 1	15%	7 días posteriores 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 el proyecto y PNUD
3	Producto 3	25%	Contra entrega de documentos revisados y aprobados por el proyecto y PNUD
4	Producto 4	30%	Contra entrega de documentos revisados y aprobados por el proyecto y 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.

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.

XII. ADJUDICACIÓN

La adjudicación del contrato se realizará empleando el siguiente criterio:

Puntaje más alto obtenido en la sumatoria de los criterios técnicos de evaluación, valorado en **70 puntos**, así:

Técnico: 70 puntos.

Propuesta económica: 30 puntos

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

1. 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,
2. Ha obtenido el más alto puntaje asignado 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 para la evaluación de la oferta económica:

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

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

Evaluación de Propuesta	70% Puntos (Máximo)
Criterios Curriculares	
Profesional universitario en ingeniería industrial, negocios, administración de empresas, finanzas, ciencias económicas, agro-negocios, comercio, ciencias sociales o afines.	Cumple/no cumple

Maestría en Ciencias Económicas, Dirección Empresarial, Administración de Empresas, Mercadotecnia, Agro-negocios o Gestión de Proyectos será una ventaja.	10
Al menos 2 años de experiencias en procesos de asesoría para el desarrollo empresarial de MIPYME en cualquier rubro productivo en Honduras. De 2 a 3 años: 6 puntos De 3 a 5 años: 8 Más de 5 años: 10	10
Con experiencias en coordinación de iniciativas en materia de asesoría empresarial. De 2 a 3 experiencias: 6 puntos De 3 a más experiencias: 10	10
Haber cursado la metodología PDP/Creciendo con mi Negocio	10
Sub Total Curricular	40
Sub Total Oferta Técnica (Ver anexo 1)	30
Total Evaluación Técnica	70
Propuesta Económica	30
Puntaje Total	100

ANEXO 1: INSTRUCCIONES PARA PRESENTAR LA OFERTA TÉCNICA

Los consultores individuales interesados en participar en el proceso de selección deben remitir los siguientes documentos/información para demostrar sus calificaciones:

1. Carta confirmando interés y disponibilidad para ejecutar la consultoría;
2. Propuesta técnica incluyendo plan de trabajo con metodología y cronograma de trabajo; y oferta económica;
3. Hoja de vida actualizada en el formato P11 y debidamente firmada.
4. Matriz de cumplimiento

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:

1. Enfoque Técnico y Metodología
2. Plan de Trabajo
3. 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:

1. Cronograma de ejecución: Se refiere al calendario de actividades e hitos según la metodología;
2. 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 (Semanas/Mes)									
		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
	[Sede]													
	[Campo]													
	[Sede]													



Al servicio
de las personas
y las naciones

	[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 una Certificación Médica (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 la Certificación Médica (Medical clearance) deberá ser cubierto por el contratista.

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

El PNUD está exento de toda responsabilidad relativa a la tributación y no reembolsará tales impuestos al suscrito. El Programa se reserva el derecho de solicitar evidencia de pago de impuestos al suscrito (recibo CAI).

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 DE LAS 6 ETAPAS DE LA METODOLOGÍA CRECIENDO CON MI NEGOCIO

