



## TERMINOS DE REFERENCIA Contrato para un contratista individual (CI)

### ***“Apoyo a la sostenibilidad del Modelo de negocio sostenible y diferenciado basado en un esquema de certificaciones mejorado para la cadena de valor de Caucho Natural”***

#### **A. Título del proyecto**

Iniciativa Financiera de Biodiversidad -BIOFIN-

#### **B. Descripción del proyecto**

En el año 2010, durante la 10ma Conferencia de las Partes (COP) del Convenio de Diversidad Biológica (CDB) celebrada en Nagoya Japón, se adoptó el Plan Estratégico para la Diversidad Biológica 2011-2020 y las 20 metas de Aichi para la conservación de la biodiversidad, el uso sustentable y la participación equitativa de los beneficios. La meta 17 exige a cada país que revise sus Estrategias de Biodiversidad y Planes de Acción Nacionales (NBSAP), que es el principal instrumento de planificación nacional para implementar el Convenio sobre la Diversidad Biológica. Por otra parte, en octubre de 2012, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) lanzó la Iniciativa de Finanzas para la Biodiversidad (BIOFIN) como una nueva asociación global para enfrentar los desafíos de financiación de la biodiversidad en el mundo de una manera integral y sistemática. De inmediato el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD- de Guatemala formó un equipo nacional de trabajo, que empezó su labor con bastante energía y eficiencia, tanto así que desde octubre 2014 a julio 2016 elaboró un total de 25 documentos relacionados con el proceso BIOFIN para Guatemala. Los temas abordados son muy variados, pero se pueden resumir en tres temáticas que se complementan en razón del objetivo final: La primera se enfoca en la revisión de las políticas, las instituciones y los gastos relacionados con la diversidad. La segunda se orienta al cálculo de los costos de implementación de las estrategias de biodiversidad y planes de acción nacionales y la tercera ha abordado el desarrollo de un plan de movilización de recursos.

Como parte del Plan de Movilización de Recursos, se han desarrollado tres soluciones financieras. Una de estas, se refiere a la promoción de certificaciones dentro de la cadena de Valor de Caucho Natural que valoran la incorporación de estándares de conservación de biodiversidad y co- beneficios (e.g. precios premium, sumidero de carbono, carbono neutral, cuidado de altos valores de conservación, sustitución de pesticidas químicos por orgánicos, entre otros). Los estándares de certificación apoyarán el cumplimiento de la normativa ambiental nacional y la conservación de la biodiversidad del país. En este sentido se identificó a Grupo Fortaleza (GF) como un socio clave en la promoción de certificación entre productores de Caucho natural. GF facilitará el intercambio de información (experiencia y lecciones aprendidas) y proveerá los mecanismos institucionales para adoptar el modelo de negocio. GF nace en 2015 debido a la necesidad de brindar alternativas en el mercado del caucho cuya dinámica de ventas depende de precios internacionales que varían constantemente afectando directamente a las fincas productoras. Grupo Fortaleza se crea con el propósito de implementar un modelo de negocio que incluye el procesamiento propio para descomoditizar el caucho, convirtiendo a cada finca en exportadora y poder acceder a precios arriba de la media de los precios fijados a nivel internacional. Dentro del modelo de negocio, se implementan varios diferenciadores que permiten al grupo desmarcarse y poder atraer clientes que buscan aspectos de sostenibilidad en nichos especializados. Estos diferenciadores consisten básicamente en la creación de un modelo de negocio con cauchos especiales en una sola planta de procesamiento y diferenciados con la incorporación de estándares internacionales de prácticas económicamente viables, ambientalmente compatibles y socialmente incluyentes. Estas características han permitido la demanda de los cauchos para satisfacer necesidades no cubiertas a nivel mundial con los principales competidores en Asia, así también, con la fuerte presión que tienen las llaneras, de demostrar que las materias primas que utilizan provienen de bosques bien administrados que no deforestan. Otros ejemplos, incluyen la industria del descanso, en donde se requieren espumas de látex libres de químicos dañinos y que sean demostrables en las cadenas de valor. Existe un alto



potencial de posicionar el caucho con esos clientes. Todo esto ha sido incorporado en el modelo de negocio de Grupo Fortaleza, haciendo un modelo único, competitivo y de alto impacto sostenible.

Se hace necesario ampliar el capital de trabajo debido a que, al convertir a cada finca en un ente exportador, se debe ser capaz de soportar la carga financiera de liquidez por más de 120 días, hasta que se complete el ciclo de la exportación. Esto limita los flujos de efectivo para el manejo, continuidad de las operaciones y la salud financiera de las fincas, afectando también la continuidad del modelo de buenas prácticas de manejo y certificaciones.

Es por esto que Grupo Fortaleza busca alianzas con el sector bancario para financiar opciones de capital de trabajo para las fincas que les permita continuar con el modelo de negocio y que les permita liquidez en la operación de exportación. Así como un modelo de monetización por servicios ecosistémicos que les permita cuidar, mantener y continuar con los servicios ecosistémicos presentes.

En este contexto, BIOFIN proveerá asistencia técnica en el diseño de una estrategia que permita la sostenibilidad financiera del modelo de Grupo Fortaleza con énfasis en el aprovechamiento de los servicios ecosistémicos y ayude a conservar la biodiversidad, promueva la implementación de estándares ambientales y la reducción de la deforestación dentro de la cadena de Caucho Natural.

## C. **Alcance del Trabajo**

### **Objetivo General:**

Diseñar un modelo de negocio sostenible y diferenciado basado certificaciones y financiamiento bancario verde para incrementar la tasa de crecimiento de producción de caucho natural certificada.

### **Objetivos específicos:**

- Estructurar un esquema de certificación mejorado para la búsqueda de mercados nuevos y especializados.
- Analizar líneas verdes de inversión dentro del sector bancario para movilizar financiamiento en cadena de valor certificadas de caucho natural.
- Diseñar una estrategia de promoción de productos de caucho natural certificado y servicios ecosistémicos hacia compradores.
- Diseñar una estrategia de incorporación de productores de caucho natural dentro del nuevo modelo de negocio.

En estrecha coordinación con el coordinador de BIOFIN del PNUD y Grupo Fortaleza el (la) consultor (a) será responsable de realizar las siguientes actividades relevantes:

### **Actividades Relevantes**

- 1) Elaborar la propuesta de Plan de Trabajo que describa detallada y claramente los objetivos, las actividades y la Metodología de trabajo para alcanzar los resultados y productos, así como un Cronograma congruente con los tiempos establecidos. Es importante resaltar que el Plan de Trabajo detalle al menos el cumplimiento y la secuencia de los objetivos, la integración de los alcances en los resultados.
- 2) Desarrollar un diagnóstico de las entidades de financiamiento que incluya el Mapeo de actores, con énfasis en: 1) empresas internacionales compradoras de cauchos sostenibles y que apoyan los servicios ecosistémicos para identificar oportunidades para el posicionamiento; 2) entidades del sector bancario que estén vinculadas a movilizar fondos hacia procesos de sostenibilidad ambiental



- integral (financiamiento verde). El contenido mínimo del diagnóstico debe ser presentado ante BIOFIN y Grupo Fortaleza para recibir su retroalimentación y ser aprobado.
- 3) Analizar productos financieros afines a financiamiento verde de entidades bancarias identificadas con el fin de facilitar el acceso a recursos para implementar la solución financiera a lo largo de la cadena de valor del caucho.
  - 4) Identificar al menos cinco (5) opciones de financiamiento verde para ser abordadas por Grupo Fortaleza.
  - 5) Con base en numeral 3, desarrollar una propuesta de convenios (5 entidades) de cooperación entre Grupo Fortaleza y cada actor.
  - 6) Desarrollar las acciones de coordinación y gestión para consolidar al menos una (1) alianza entre Grupo Fortaleza y un actor identificado en financiamiento verde (entidades bancarias o empresas internacionales).
  - 7) Identificar nichos de compras de productos certificados a partir de plataformas que promuevan los servicios ecosistémicos.
  - 8) Sobre la base del modelo de negocio de Grupo Fortaleza, sus esquemas de certificación y la información recolectada (reuniones, mapeo de actores, etc.), diseñar un nuevo esquema de certificación ampliado que incluya un análisis de ventajas técnicas y financieras de su implementación, identificación de estándares complementarios que hagan eficiente los procesos de producción y productos considerando aspectos ambientales, de biodiversidad, sociales, y económicos. El modelo debe tener como propósito 1) fomentar las ventas de materias primas certificadas y 2) Potencializar los servicios ecosistémicos que pueden ser monetizados. Como parte de las acciones de GF, se solicita se incorporen al menos tres (3) servicios ecosistémicos.
  - 9) Desarrollar análisis de escenarios financieros de la implementación (*business case*), incluyendo un análisis riesgos y sostenibilidad del modelo.
  - 10) Formular de la estructura *ad hoc* y la ruta crítica para la implementación del modelo de negocio que permita acceso a mercados especializados y diferenciados, y acceso a financiamiento verde de entidades con el sector bancario y empresas compradoras identificadas. Nota: Incluir la incorporación de al menos tres (3) servicios ecosistémicos.
  - 11) Diseñar una estrategia de promoción de productos de caucho natural certificado y servicios ecosistémicos hacia compradores. Que contenga, pero no se limite a: 1) Empresa: a) contacto, b) medios de comunicación, c) Volúmenes de compra/apoyo, d) Temas de interés para financiar, 2) Mecanismos de monetización, 3) Plataformas de compensación para servicios ecosistémicos.
  - 12) Diseñar una estrategia de incorporación de productores de caucho natural dentro del nuevo modelo de negocio.
  - 13) Desarrollar las gestiones para promover la participación de los productores de caucho e ingresar al menos 1,000 ha bajo el nuevo modelo de certificación.
  - 14) Establecer vínculos entre el sistema de certificación y los negocios verdes, y la protección de la biodiversidad. Nota: identificar un vínculo concreto entre biodiversidad y negocios verdes. (e.g. corredores biológicos, reservas de carbono, conservación de reservas naturales privadas, etc.)
  - 15) *Programar visitas/comunicaciones bilaterales con los equipos/actores de trabajo identificados con el fin cumplir con los resultados de la presente consultoría.* El/la Contratista Individual será el coordinador de la logística, realizará las convocatorias y moderará la discusión que conlleve dichos eventos.
  - 16) Asistir a reuniones para presentar los avances y las coordinaciones que sean requeridas por la coordinación del BIOFIN (e.g. Comité Técnico y de Alto Nivel de BIOFIN y Grupo Fortaleza).
  - 17) Atender e incorporar todas las observaciones y correcciones de los productos que sean requeridas por parte de Grupo Fortaleza, BIOFIN y/o CTA, CAN. Al momento de la contratación, se hará del conocimiento del/la Contratista Individual sobre la ruta para la revisión y emisión de aval de los productos.



- 18) Documentar (lista de participantes desagregado por sexo y sintetizar las principales anotaciones/acuerdos/próximos pasos, etc.) todas las reuniones de trabajo realizadas con los actores y compartir en los próximos 4 días hábiles dicha documentación con los involucrados en las reuniones. Copiar en los correos al coordinador BIOFIN.
- 19) Mantener estrecha comunicación e informar sistemáticamente los avances con el coordinador de BIOFIN.

De ser necesario, realizar cualquier otra actividad relacionada en mutuo acuerdo con las partes involucradas, mientras que las mismas no cambie las actividades principales y sean vinculadas a los resultados de la presente consultoría.

#### D. Resultados esperados y entregables

El/la Contratista Individual deberá entregar cuatro (04) productos, tanto en versión preliminar sujeta a revisión, como en versión final. En la primera reunión de trabajo se informará al contratista individual la forma de entrega de la versión preliminar de sus productos, la ruta de revisión y de aprobación de los mismos, y los formatos definidos por el proyecto.

La versión final de cada producto debe ser presentada al Oficial de Programa de Ambiente y Energía de PNUD en 5ª avenida 5-55, zona 14, Edificio Europlaza, Torre IV.

**Versión impresa:** 1 original; Versión digital: 1 CD o USB conteniendo el informe en versión Word y PDF, el cual debe de estar debidamente identificado. Todos los anexos, (gráficas, fotografías organigramas, minutas, listados, etc) deben incluirse en su formato original y plenamente identificados. Debe incluirse una carpeta con imágenes de calidad óptima para posteriores usos de publicación, según aplique.

A continuación, se detallan los productos esperados y su tiempo de entrega:

No	Productos/entregables	Tiempo Estimado para Completar Tarea	Revisión y Aprobación Requerida	Plazo máximo para completar revisión y aprobación requerida
1	<p>Documento que contenga la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de trabajo de la consultoría actualizado que describa al menos los elementos siguientes: actividades a realizar, tiempos que durarán en realizarse, actores involucrados, metodología basada en resultados, cronograma de visitas, entre otros. El plan de trabajo debe ser presentado ante la coordinación de BIOFIN y Grupo Fortaleza e incorporar los comentarios de la retroalimentación.</li> <li>• Informe del avance que contenga: a) contenido mínimo del diagnóstico de entidades financieras; b) Listado de entidades que incluirá el diagnóstico.</li> </ul> <p>Anotaciones/memoria (máximo dos hojas) de cada una de las reuniones de trabajo, incluyendo fotografía y listado de participantes en original.</p>	2 semanas	Revisión por la coordinación BIOFIN del PNUD, Grupo Fortaleza y aprobación del Oficial de Programa del PNUD	2 semanas



2	<p>Documento que contenga la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diagnóstico de entidades financieras que incluye el Mapeo de actores vinculados a las inversiones ecológicas, con énfasis en: 1) empresas internacionales, 2) entidades del sector bancario.</li> <li>• Análisis de los productos financieros afines a financiamiento verde de entidades bancarias.</li> <li>• Al menos cinco (5) opciones de financiamiento verde para ser abordadas por Grupo Fortaleza.</li> <li>• Versión preliminar del convenio entre Grupo Fortaleza y los actores priorizados.</li> <li>• Nichos de compras de productos certificados a partir de plataformas que promueven los servicios ecosistémicos</li> <li>• Versión preliminar del nuevo esquema de certificación ampliado que incluya un análisis de ventajas técnicas y financieras de su implementación, identificación de estándares complementarios que hagan eficiente los procesos de producción y productos considerando aspectos ambientales, de biodiversidad, sociales, y económicos.</li> <li>• Versión preliminar de análisis de escenarios financieros de la implementación (business case), incluyendo un análisis riesgos y sostenibilidad del modelo.</li> </ul> <p>Anotaciones/memoria (máximo dos hojas) de cada una de las reuniones de trabajo, incluyendo fotografía y listado de participantes en original.</p>	3 meses	Revisión por la coordinación BIOFIN del PNUD, Grupo Fortaleza y aprobación del Oficial de Programa del PNUD	2 semanas
3	<p>Documento que contenga la siguiente información:</p> <p>Versión Final de:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Nuevo esquema de certificación ampliado que incluya un análisis de ventajas técnicas y financieras de su implementación, identificación de estándares complementarios que hagan eficiente los procesos de producción y productos considerando aspectos ambientales, de biodiversidad, sociales, y económicos.</li> <li>2) Análisis de escenarios financieros de la implementación (business case), incluyendo un análisis riesgos y sostenibilidad del modelo</li> </ol> <p>Versión preliminar de:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3) Estructura <i>ad hoc</i> y la ruta crítica para la implementación del modelo de negocio que permita acceso a mercados especializados y diferenciados, y acceso a financiamiento verde de entidades con el sector bancario y empresas compradoras identificadas.</li> <li>4) Estrategia de promoción de productos de caucho natural certificado y servicios ecosistémicos hacia compradores. Que contenga, pero no se limite a: 1) Empresa: a) contacto, b) medios de comunicación, c) Volúmenes de compra/apoyo, d) Temas de interés para financiar, 2) Mecanismos de</li> </ol>	5 meses	Revisión por la coordinación BIOFIN del PNUD, Grupo Fortaleza y aprobación del Oficial de Programa del PNUD	2 semanas



	<p>monetización, 3) Plataformas de compensación para servicios ecosistémicos.</p> <p>5) Estrategia de incorporación de productores de caucho natural dentro del nuevo modelo de negocio.</p> <p>6) Sobre los vínculos entre el sistema de certificación y los negocios verdes, y la protección de la biodiversidad.</p> <p>Anotaciones/memoria (máximo dos hojas) de cada una de las reuniones de trabajo, incluyendo fotografía y listado de participantes en original.</p>			
4	<p>Documento que contenga la siguiente información:</p> <p>Versión Final de:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Estructura <i>ad hoc</i> y la ruta crítica para la implementación del modelo de negocio que permita acceso a mercados especializados y diferenciados, y acceso a financiamiento verde de entidades con el sector bancario y empresas compradoras identificadas.</li> <li>2) Consolidación de al menos un (1) Convenio entre Grupo Fortaleza y los actores priorizados.</li> <li>3) Estrategia de promoción de productos de caucho natural certificado y servicios ecosistémicos hacia compradores. Que contenga, pero no se limite a: 1) Empresa: a) contacto, b) medios de comunicación, c) Volúmenes de compra/apoyo, d) Temas de interés para financiar, 2) Mecanismos de monetización, 3) Plataformas de compensación para servicios ecosistémicos.</li> <li>4) Estrategia de incorporación de productores de caucho natural dentro del nuevo modelo de negocio.</li> <li>5) Descripción de la participación de los productores de caucho incluyendo el número de hectáreas que se encuentran bajo el nuevo modelo de certificación.</li> <li>6) Sistematización del proceso, incluyendo lecciones aprendidas, cuellos de botella y buenas prácticas para la replicación de las acciones.</li> <li>7) Sobre los vínculos entre el sistema de certificación y los negocios verdes, y la protección de la biodiversidad.</li> </ol> <p>Anotaciones/memoria (máximo dos hojas) de cada una de las reuniones de trabajo, incluyendo fotografía y listado de participantes en original.</p>	6.5 meses	Revisión por la coordinación BIOFIN del PNUD, Grupo Fortaleza y aprobación del Oficial de Programa del PNUD	2 semanas

**Propiedad de productos:** Todas las adquisiciones (de material, equipo, fotografías, shapefiles y otros) que serán realizadas con fondos de la Consultoría, serán adjuntadas en formato original al informe final o informes de avances y dichas adquisiciones pasarán a ser propiedad de PNUD. El financiamiento de dichas adquisiciones deberá ser considerado por el/la Consultor(a) en su propuesta financiera, dentro del costo total de la consultoría.

Toda la información generada durante el proceso de la consultoría es propiedad de PNUD y no podrá ser reproducida o divulgada sin el aval de dicha institución; quien pondrá a disposición de Grupo Fortaleza y Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales los productos finales de la consultoría (versión editable y PDFs) para el uso que disponga.



## E. Acuerdos Institucionales

- a) El contrato será suscrito entre el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo y el (la) consultor individual.
- b) El (la) consultor (a) deberá presentar sus informes y/o productos al Coordinador de BIOFIN del PNUD quien se encargará de la revisión y visto bueno, para posteriormente ser enviado al Oficial de Programa del PNUD para su aprobación final.
- c) El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo mediante la coordinación de BIOFIN entregará, a solicitud de consultor individual, un ejemplar en formato digital de los productos desarrollados mediante la asistencia técnica realizada con BIOFIN Fase I y cualquier otro documento necesario para poder realizar su consultoría.
- d) La(s) contraparte(s) institucional(es) proveerá(n) los documentos oficiales base y proveerán también de información relevante que permita cumplir con los objetivos y productos de la presente consultoría.
- e) El/la Contratista Individual deberá aprobar el curso virtual<sup>1</sup> de seguridad básica conforme la normativa PNUD y presentar el certificado correspondiente al momento de entregar el primer producto de consultoría.
- f) El/la Contratista Individual, con relación a la situación del COVID-19, deberá tener precaución en todo momento y tomar todas las medidas de seguridad personal, así como en la reuniones y visitas de campo, de movilidad, horarios de toque de queda, lugar en donde se realizará la reunión, insumos “guantes, mascarilla”, etc. todo lo que indique el Gobierno de Guatemala. Sin exponer a terceros para realizar los productos de la consultoría. Por lo que él/la Contratista Individual, deberá realizar el llenado del documento *denominado “Declaración de Salud”*.

## F. Duración del Trabajo

La consultoría es para desarrollarla durante un período de nueve punto cinco (9.5) meses a lo largo del año 2020 y 2021, no después del 28 de febrero de 2021. Con base a los productos detallados anteriormente (Literal D), se solicita costear los mismos por 100 días aproximados de trabajo. Tomar en cuenta que esta consultoría es por producto y no de tiempo completo.

## G. Lugar de destino

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), no ofrecerán dentro de sus instalaciones, un espacio físico al consultor. El/La Contratista Individual trabajará de manera independiente, utilizando su propio equipo de cómputo que le sea necesario.

Tomar en cuenta que como parte del proyecto se deberá realizar una visita de campo (3 días), además se llevará a cabo reuniones de coordinación periódicas en diferentes oficinas, principalmente en el PNUD u otro lugar mutuamente acordado, será realizado en la última fase de la consultoría el cual será entregados los verificadores de lo antes mencionado en el producto número 4.

El (la) Consultor (a) podrá hacer uso de las salas de reunión con que cuenta al PNUD para llevar a cabo reuniones de avances con el equipo de BIOFIN previa cita y coordinación.

## H. Calificaciones de un Contratista Individual Exitoso

### Académicas

- Título Maestría, Pensum Cerrado de Maestría en economía/administración de recursos naturales, finanzas, banca, MBA o carrera afín.
- Estudios de post grado, diplomados/cursos en gestión financiera, estructuraciones, servicios ecosistémicos o carrera post grado afín, mínimo de 6 meses.

<sup>1</sup> <https://training.dss.un.org/course?lang=ESP>



### **Experiencia laboral:**

- Seis (6) años de experiencia en trabajos de consultoría o investigación relacionadas en temas de estructuraciones financieras, gestión sostenible de la biodiversidad y/o recursos naturales, valoración de servicios ecosistémicos.
- Tres (3) trabajos verificables relacionados al diseño de estrategias comerciales y financieras considerando variables tales como agricultura, conservación, y manejo de biodiversidad.
- Al menos dos (2) experiencias comprobables en gestión de la planificación financiera.
- Al menos dos (2) experiencias que involucren experiencias internacionales de estructuraciones financieras

### **Competencias:**

- Comprensión adecuada en el abordaje y conceptos basada en resultados
- Completamente competente en aplicaciones del siguiente software: Word, Excel, Power point.
- Cualidades de liderazgo y trabajo en equipo
- Conocimiento de planificación estratégica
- Conocimiento y habilidad en el manejo de programas de cómputo
- Excelente comunicación y habilidad para redactar documentos e informes
- Habilidad de análisis, redacción y comunicación.
- Habilidad para redactar publicaciones, reportes y presentaciones.
- Habilidad para manejar y trabajar con equipos multidisciplinarios y multiculturales.
- Fuerte motivación y habilidad para trabajar bajo presión y con límites de tiempos.
- Experiencia en dirigir sesiones de capacitación, incluyendo capacidades para facilitar talleres y reuniones, etc
- Capacidad de trabajar de manera independiente o con poca supervisión.
- Familiarización con el contexto gubernamental local (deseable).
- Excelentes habilidades en el área financiera y de manejo de presupuestos.
- Integridad y ética
- Respeto por la diversidad
- Excelentes relaciones humanas
- Actitud de servicio
- Efectividad operacional

### **I. Alcance de la Propuesta Financiera y Cronograma de Pagos**

Al preparar su Propuesta Financiera, el/la Consultor/a debe considerar que:

- i. El monto a ofertar debe consistir en una suma global (todo incluido: gastos relacionados a la presentación de los productos requeridos, el número previsto de días de trabajo, gastos de viaje, reuniones e impuestos).
- ii. El precio del contrato es fijo, independientemente de los cambios en los componentes de los costos.
- iii. Utilizar el formulario Desglose de Costos según Anexo 4 de la Carta del Oferente al PNUD confirmando interés y disponibilidad para la asignación como CI.

Los pagos a Consultores nacionales se harán efectivos en Quetzales, y debe prever si de ser adjudicado con base a su propuesta financiera, le implicaría cambio de su régimen tributario, ya que ni el contrato ni el monto de la propuesta serán modificados como consecuencia de dicho cambio. De realizar algún cambio en este aspecto, durante el plazo de la Consultoría, el Contratista deberá informar inmediatamente por escrito al Contratante y remitir copia del RTU actualizado que evidencie la modificación. El Contratante internamente adecuará el instrumento financiero para la emisión de pagos según corresponda (Pequeños Contribuyentes se paga 100% del monto contratado y para cualquier otro régimen se descontará al pago el Impuesto al Valor Agregado y se entregará una exención por el equivalente a dicho impuesto). El PNUD no es agente retenedor de impuestos, por lo que el/la Contratista Individual deberá proceder conforme la legislación tributaria que



le aplique para el pago de Impuestos sobre la Renta (ISR) y otros que le correspondan según su inscripción en el Registro Tributario Unificado (RTU).

Los pagos a Consultores/as ubicados/as en un país distinto al del Contratante, se efectuarán en Dólares de los Estados Unidos de América por el monto exacto ofertado para cada producto según estos Términos de Referencia. Los mismos se realizarán por medio de transferencia bancaria, y el costo de esta será deducido del pago ya que es responsabilidad del contratista cubrirlo.

El desglose de pagos, para la Consultoría según estos Términos de Referencia, se realizará conforme los siguientes porcentajes:

Producto No. (según indicado en la sección D)	Porcentaje del pago
Entrega y aceptación del producto 1	10%
Entrega y aceptación del producto 2	25%
Entrega y aceptación del producto 3	30%
Entrega y aceptación del producto 4	35%
Total	100%

\*\*El último pago está sujeto a la presentación de la evaluación del contratista por el Coordinador BIOFIN.

Una vez incorporadas todas las revisiones requeridas, validado y aceptado cada producto en su versión final por la persona del PNUD que corresponda, el Consultor/a debe presentar en la Oficina del Proyecto o Unidad solicitante de la Consultoría la cantidad de ejemplares impresos y digitales requeridos de cada producto y la factura correspondiente, emitida según los siguientes datos:

- Nombre: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
- NIT: 312583-1
- Dirección Fiscal: 5ª. Av. 5-55 Zona 14, Edificio Europlaza, Torre IV, Nivel 10
- Descripción: Pago correspondiente al producto No. \_x\_, según contrato No. \_x\_ por los servicios de consultoría para \_xxx\_
- Asegurarse que la factura a presentar tenga vigente la Resolución de autorización emitida por la SAT.

Dentro de los quince (15) días hábiles posteriores a la recepción de la factura y aceptación a satisfacción del producto en cuestión, se realizará el pago por medio de cheque o transferencia bancaria.

#### J. Recomendaciones para la Presentación de la Oferta

Los Contratistas Individuales interesados, deben presentar su propuesta **en original física y digital sin excepción versión PDF del original**, que incluya los siguientes documentos para demostrar sus calificaciones:

1. Carta del Oferente dirigida a PNUD confirmando interés y disponibilidad debidamente completada y firmada. Esta carta es un formato del PNUD que se remite en archivo separado y que incluye los siguientes 4 anexos:

- Anexo 1: CV (debe incluir información de Educación/Calificaciones, Certificaciones Profesionales, Experiencia laboral)
- Anexo 2: Cuadro de Experiencias Específicas
- Anexo 3: Propuesta técnica/metodológica (descripción del enfoque de trabajo mediante los 5 puntos indicados en el formato de este anexo)
- Anexo 4: Desglose de costos, que respaldan el precio final por todo incluido según el Formulario.



## 2. Documentos adicionales:

- 2.1 Fotocopia de Documento Personal de Identificación (DPI).
- 2.2 Fotocopia de Inscripción/Modificación en el Registro Tributario Unificado (RTU).
- 2.3 Fotocopia(s) de credenciales académicas: Título(s) Universitario(s), Constancia(s) de curso(s) universitarios aprobados y/o Diplomas por cursos de especialización.
- 2.4. Fotocopia (s) de por lo menos tres (3) cartas de referencias laborales/contratos/finiquitos por actividades similares a las requeridas en estos términos de referencia.

La entrega de Propuestas puede realizarse mediante mensajería o correo electrónico a la dirección que se indica a continuación:

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)  
Unidad de Adquisiciones  
Edificio Euro Plaza World Business Center  
5ª Avenida 5-55 Zona 14, Torre IV, Nivel 10  
Ciudad de Guatemala, Guatemala 01014  
Correo electrónico: [procurement.gt@undp.org](mailto:procurement.gt@undp.org)

Las propuestas presentadas por correo electrónico estarán limitadas a un máximo de quince (15) MB por correo. Los archivos deben enviarse en formato PDF y libres de cualquier tipo de virus o daño; si no es así, serán rechazados. Será su responsabilidad asegurarse de que su propuesta llega a la dirección antes mencionada en o antes de la fecha y hora límite. Las propuestas que se reciban en la dirección indicada después del plazo establecido, por cualquier razón, no se tomarán en consideración a efectos de evaluación.

## K. Criterios para la selección de la mejor oferta

Los criterios que servirán de base para la evaluación de las propuestas son:

- a) Evaluación Preliminar: se revisará si la propuesta contiene todos los documentos solicitados que le permitan al Comité realizar la evaluación correspondiente.
- b) Evaluación Curricular y de Propuesta Técnica/Metodológica: con base en la documentación presentada y utilizando los criterios de evaluación que se muestran en el siguiente cuadro, se otorgarán los puntajes respectivos. Únicamente las propuestas que logren puntaje mínimo de 70 puntos en esta evaluación competirán en la siguiente etapa.
- c) Evaluación de Propuesta Financiera: se realiza por medio del método de puntuación combinada, en donde los 100 puntos de la evaluación curricular y la propuesta técnica se ponderarán con un máximo de 70%, combinándose con la oferta financiera, que se ponderará con un máximo de 30%.

Criterios		Puntuación	
		Niveles	Máxima
Formación académica	Título de Maestría, Pensum Cerrado de Maestría en economía/administración de recursos naturales, finanzas, banca, MBA o carrera a fin.	Cumple / No Cumple	
	Estudios de post grado, diplomados, cursos en gestión financiera, estructuraciones, servicios ecosistémicos o carrera post grado afín, mínimo de 6 meses.	Cumple / No cumple	
Experiencia	Seis (6) años de experiencia en trabajos de consultoría o investigación relacionadas en temas de estructuraciones financieras, gestión sostenible de la biodiversidad y/o recursos naturales, valoración de servicios ecosistémicos.	20	50



	Tres (3) trabajos verificables relacionados al diseño de estrategias comerciales y financieras considerando variables tales como agricultura, conservación, y manejo de biodiversidad.	10	
	Al menos dos (2) experiencias comprobables en gestión de la planificación financiera.	10	
	Al menos dos (2) experiencias que involucren experiencias internacionales de estructuraciones financieras.	10	
Propuesta Técnica	Propuesta completa (utilizando el formulario del Anexo 3 de la carta del oferente al PNUD) que demuestra <b>sólido conocimiento y correcta</b> aplicación técnica para el alcance de los resultados.	50	50
	Propuesta completa (utilizando el formulario del Anexo 3) que demuestra conocimiento y aplicación técnica de manera <b>aceptable</b> para el alcance de los resultados.	30	
	Propuesta que demuestra <b>débil</b> aplicación técnica en el alcance de los resultados.	20	
	Propuesta y aplicación técnica <b>fuera de contexto</b> en cuanto a los Términos de Referencia o no incluye lo requerido en el formulario del Anexo 3	0	
Total de la Evaluación Curricular y Técnica			100
<b>Total</b>			<b>100</b>

*Se estimula una amplia participación en las candidaturas a esta consultoría, en cumplimiento a la política de desarrollo humano de promover la igualdad de oportunidades para todas las personas desde las perspectivas de género, multiculturalidad y discapacidad.*