



Nota Aclaratoria No. 1

Contrato Individual (CI) 108638-2193/20

“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 continuación, se transcriben textualmente las consultas recibidas por empresas interesadas en participar en el presente proceso, así como las respuestas correspondientes:

PREGUNTA 1: “¿Puede aplicar una empresa de consultoría en El Salvador?”

RESPUESTA 1: No. El proceso está dirigido únicamente a consultores individuales.

PREGUNTA 2: “En caso de ser consultor individual, y ser extranjero (El Salvador), ¿puede facturarse por recibo de honorarios, es decir no estar registrado en el RUT guatemalteco?”

RESPUESTA 2: Los consultores individuales extranjeros pueden participar y presentar los documentos legales, tributarios y de facturación equivalentes que apliquen en sus países de origen.

PREGUNTA 3: “Si los anteriores no son posibles, ¿puede participar un consorcio de consultores, siendo uno de ellos guatemaltecos y con los registros tributarios correspondientes, generando la experiencia relativa a través de un tercero?”

RESPUESTA 3: No. El proceso está dirigido únicamente a consultores individuales; es decir, que se ha evaluado y determinado que una sola persona, en su capacidad individual, puede realizar los servicios requeridos. Esta persona debe cumplir con todos los requisitos mínimos solicitados en la invitación.

PREGUNTA 4: “¿Tienen establecido un máximo de presupuesto para la consultoría?”

RESPUESTA 4: Sí. El Proyecto tiene un presupuesto máximo establecido; sin embargo, el mismo no es público, considerando que el precio es un factor de evaluación. Se recomienda a los oferentes presentar una propuesta financiera coherente con los requerido en los Términos de Referencia.



PREGUNTA 5: “Debido a los problemas de movilización por Covid19, ¿es factible realizar la consultora a distancia (reuniones virtuales, conferencias telefónicas, etc.)?”

RESPUESTA 5: Sí es factible. Siempre y cuando se coordinen con la debida antelación con el fin de lograr la participación de los actores relevantes. Aunque es necesario tener en cuenta que en los ocho meses que dura la consultoría se espera que las condiciones en los países mejoren; en cuyo caso si las medidas de cuarentena se levantan y la movilidad se reestablece, se espera que se pueda cumplir con las reuniones presenciales.

PREGUNTA 6: “Términos de Referencia, punto G. Lugar de Destino. Allí se menciona lo siguiente: “.... Tomar en cuenta que como parte del proyecto se deberá realizar una visita de campo (3 días), además se llevarán a cabo reuniones de coordinación periódicas en diferentes oficinas, principalmente en el PNUD u otro lugar mutuamente acordado...”

La consulta específica es acerca de la eventual imposibilidad de realizar lo allí descrito como consecuencia de las restricciones del coronavirus, más aún si continúan durante los próximos meses restricciones de viajes de larga distancia.”

RESPUESTA 6: Se seguirán, en su momento, las disposiciones gubernamentales correspondientes, por lo que en caso de que no sea posible la visita de campo se deberá buscar una solución alternativa, la cual deberá plantearse anticipación a la entrega del producto que depende de la visita en cuestión. Aunque como se aclaró en el punto anterior, se espera que en el tiempo que dura la consultoría la situación en los países mejore; con lo que, si llegado el momento las disposiciones del gobierno permiten la movilidad interdepartamental/apertura de fronteras y se han relajado las medidas de cuarentena, se deberá cumplir con la visita de campo.

PREGUNTA 7: “Carta a PNUD. ANEXO 2 - CUADRO DE EXPERIENCIAS ESPECÍFICAS. En la parte de Competencias, quisiera saber qué tipo de información sería para cada una de las 8 competencias del cuadro.”

RESPUESTA 7: Debe ser llenado en función de experiencias profesional de tal forma que muestre como el contratista individual cumple con cada uno de los criterios. En este sentido se recomienda usar ejemplos específicos que sustenten la experiencia que se tiene para cada uno de los temas evaluados.

PREGUNTA 8: “¿En dónde se puede obtener información sobre el modelo de negocios actual, quienes son los clientes actuales, están exportando, a que países, trabajan actualmente con alguna entidad financiera?”



RESPUESTA 8: Esta información es confidencial y se proveerá una vez inicie el proceso de consultoría. Algunos datos de dominio público se presentan en la respuesta a las preguntas nueve y diez de la presente nota aclaratoria.

PREGUNTA 9: “¿Que sello de certificación utilizan actualmente?, que área está certificada y en donde están ubicadas geográficamente las fincas (compartir punto georeferencial de las fincas).”

RESPUESTA 9: Certificaciones son aFSC, carbono neutral, ISO 9000:2015, BASC, LGA, OEKOTEX, SFC. Las fincas se puede ver en el siguiente vínculo: <http://fsc.force.com/servlet/servlet.FileDownload?file=00Pf3000011fF1bEAE>

PREGUNTA 10: “¿Podrán compartir el perfil de Grupo Fortaleza?”

RESPUESTA 10: Procesadora Industrial Fortaleza, S.A., fue creada para transformar la materia prima de las plantaciones de sus socios en Guatemala. El grupo cuenta con más de 50 años de experiencia en la producción de caucho natural y ha justificado la construcción de una nueva unidad de procesamiento centralizada, excelente para caucho natural técnicamente especificado y su integración vertical.

Esto permite que las plantaciones en el área envíen su producción para procesamiento con mayor eficiencia y valor agregado. La planta procesadora fue constituida legalmente el 26 de agosto de 2015 iniciando operaciones en el mes de mayo de 2016, la capacidad total es de 28,000 toneladas secas por año, distribuidas en 3 líneas de producción, látex centrifugado, granulado de caucho y granulado de látex. Con el beneficio de las mejores prácticas asociadas a la silvicultura sostenible, logra un equilibrio de valor en los resultados sociales, ambientales y empresariales.

Procesó 16,500 toneladas secas de caucho natural en 2018. Enfocados en agregar valor al producto, se han desarrollado distintas especialidades tanto de látex como granulados. A partir de agosto de 2018, alineado a la estrategia de especialización y valor agregado, incorporó a sus operaciones la planta de procesamiento de espuma de látex, que cuenta con 2 líneas de procesamiento, una de almohadas y la otra de colchones.

Este grupo de plantaciones y plantas procesadoras fue organizado bajo el prestigioso Consejo Internacional de Administración Forestal, un grupo que documenta la gestión forestal sostenible mediante el cual se otorga la certificación FSC.

A demás realizó el estudio y obtuvo la certificación de carbono neutral a lo largo de su cadena de suministro. Cuenta con un sistema de gestión de calidad que garantiza la satisfacción de los clientes y la mejora continua, bajo el estándar ISO 9001:2015, desde 2017.



PREGUNTA 11: “¿A qué se refieren con “Estructurar un modelo de Certificación Mejorado”?”

RESPUESTA 11: Implica agregar las mejoras de aspectos del modelo de negocios actual tal como: a) forma de organización que implica un órgano de gobernanza (junta directiva y estructura operativa), b) fincas certificadas y no certificadas, c) escenarios económico-financieros, d) infraestructura operativa, e) eficiencia operativa medida mediante la certificación de huella de carbono, entre otros.

PREGUNTA 12: “¿A qué se refieren específicamente con “opciones de financiamiento verde”?, conozco muy bien el tema, pero quisiera estar seguro de que estamos hablando del mismo concepto.”

RESPUESTA 12: Búsqueda de diferentes modalidades de financiamiento asociados a inversiones que incluyan la conservación y uso sostenible de la biodiversidad. e.g. productos financieros bancarios con tasas preferenciales o subsidios enfocados a negocios y mercados ecológicos, o que protegen la biodiversidad.

PREGUNTA 13: “¿A qué se refieren con un modelo de certificación ampliado?, a cuentas hectáreas desean llegar y si esto es parte del compromiso de la consultoría dentro del plazo estipulado del contrato.”

RESPUESTA 13: El modelo de certificación ampliado se refiere a la identificación de estándares complementarios que hagan eficiente los procesos de producción y productos considerando aspectos ambientales, de biodiversidad, sociales, y económicos. Su propósito es fomentar las ventas de materias primas certificadas, así como potencializar los servicios ecosistémicos que pueden ser monetizados.

El compromiso es incluir mil hectáreas, pero esto no es responsabilidad de la consultoría.

PREGUNTA 14: “¿A qué se refieren exactamente cuándo mencionan que los servicios ecosistémicos pueden ser monetizados?”

RESPUESTA 14: El valor económico definido por un mercado. Ejemplo, Carbono forestal absorbido y contenido, turismo, regulación del ciclo hidrológico, etc.

PREGUNTA 15: “¿El análisis de los escenarios financieros es sobre el modelo de negocios existente? O ¿se debe de proponer un modelo de negocios mejorado, esto es parte de que entregable en el contrato?”



RESPUESTA 15: El análisis que debe hacerse es sobre el modelo de negocios mejorado.

PREGUNTA 16: “En el caso de existir algún programa que atiendan las necesidades de financiamiento de Grupo Fortaleza, ¿es necesario hacer un convenio de cooperación con la institución financiera?”

RESPUESTA 16: Sí, la asistencia de la consultoría podrá dejar un borrador de convenio.

PREGUNTA 17: “En la Estrategia de incorporación de los productores, lo que se solicita es definir los aspectos críticos que contribuyan a incentivar la inserción de los productores desde el punto de vista de la competitividad: diferenciación, enfoque de costos, enfoque de precios, enfoque de mercado y factores de diferenciación.”

La pregunta concreta es si estos son los aspectos que hay que validar en la estrategia de inserción de los productores:

- a) Diferenciación,
- b) Enfoque de costos,
- c) Enfoque de precios,
- d) Enfoque de mercado o
- e) Factores de diferenciación.

O solicitan algo más específico como:

- a) Firma de acuerdos,
- b) Número de productores incorporados,
- c) Número de productores sensibilizados y capacitados.

RESPUESTA 17: En la estrategia de incorporación de los productores se debe partir de una serie de aspectos generales (diferenciación, enfoque de costos, enfoque de precios, etc.), que al final se traducen en una serie de indicadores cumplimiento (Número de productores incorporados, Número de hectáreas bajo el nuevo esquema de manejo, Número de productores sensibilizados y capacitados).

PREGUNTA 18: “¿A qué se refieren con la “la estructura ad hoc” para implementar del modelo de negocios, es el actual modelo de negocios, es el esquema de estructuración ampliado o mejorado o es el esquema de financiamiento propuesto, de igual forma para la ruta crítica?”



RESPUESTA 18: La estructura ad hoc se espera que sea para el modelo de negocio mejorado (incluye el ampliado).

PREGUNTA 19: “¿Cuál es el alcance de esta consultoría para la Estrategia de incorporación de productores de caucho natural dentro del nuevo modelo de negocios?, es ¿definir los aspectos claves de competitividad para contribuir al éxito de su implementación o el compromiso de su incorporación dentro del plazo de esta consultoría?”

RESPUESTA 19: La estrategia de incorporación si debe incorporar un análisis de aspectos asociados a competitividad. Las hectáreas adicionales no son responsabilidad de la consultoría.

PREGUNTA 20: “La sistematización del proceso y de las lecciones aprendidas, se refiere a las experiencias positivas, negativas recabadas durante la presente consultoría, ¿existe algún formato o guía para la sistematización de experiencias del PNUD para la entrega de este producto?”

RESPUESTA 20: El enfoque de sistematización de lecciones aprendidas son experiencias positivas y negativas. No hay formato.

PREGUNTA 21: “En lo referente al material didáctico nos entregarán shapefiles o fotografías satelitales de las fincas o se contempla que se hagan con el presupuesto de esta consultoría, de ser así se necesitaría más información acerca de las fincas (ubicación, extensión, cobertura).”

RESPUESTA 21: No es necesario este tipo de información. Detalles acerca de las fincas será provisto al inicio de la consultoría.

PREGUNTA 22: “Para el requisito de la certificación de seguro médico vigente, ¿únicamente se debe de colocar el número de la póliza y la copia de la misma?”

RESPUESTA 22: Favor llenar, responder y adjuntar lo que el formulario indica.

PREGUNTA 23: “Pueden aplicar consultores de El Salvador, con el entendimiento que el proyecto exige trabajo de campo en Guatemala que requerirá poder ir a Guatemala en base a agenda establecida en las disposiciones del contrato.”



RESPUESTA 23: Sí pueden aplicar, ver respuestas relacionadas.

-----última línea-----

Guatemala, 9 de junio de 2020