

TÉRMINOS DE REFERENCIA

I. INFORMACIÓN DE LA CONSULTORÍA	
Título:	CONSULTORÍA PARA LA APLICACIÓN DE UN PROYECTO DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE PROVEEDORES CON EMPRESAS DEL SECTOR AGROALIMENTARIO Y FARMACIA EN LOS ESTADOS MIRANDA, DISTRITO CAPITAL Y LA GUAIRA
Departamento/Unidad:	Unidad de Programas
Supervisión:	Oficial de Programas
Duración:	7 Meses
Tipo de contrato:	IC (Contrato Individual)
Número y título de proyecto:	Proyecto No: 00132998 Apoyo al fortalecimiento de la resiliencia social y productiva ante los efectos de la Covid-19 en Venezuela.
II. CONTEXTO Y ANTECEDENTES	
La pandemia de COVID-19 ha generado una crisis sin precedentes que está afectando la salud pública y la estructura social y económica en el ámbito global. La situación compleja preexistente en Venezuela demanda reforzamientos especiales ante el impacto de la pandemia a corto y largo plazo, debido a los efectos colaterales derivados de la aplicación de las principales medidas para reducir la expansión de la enfermedad. La cuarentena y el distanciamiento social han tenido efectos positivos para contener la expansión del virus, pero estas medidas también conllevan efectos adversos en los ámbitos social y económico, como el aumento del desempleo, deterioro de la capacidad productiva, disminución del comercio y del crecimiento económico. El mantenimiento de la actividad empresarial es particularmente desafiante para las PYMES en Venezuela. Las empresas, con independencia de su tamaño, afrontan desafíos, como el riesgo de disminución de ingresos, pérdida de puestos de trabajo, reducción de la producción y en los casos más críticos el cierre de sus operaciones. Urge plantearse propuestas para fortalecer las capacidades de las MIPYMES para apoyar la resiliencia en este entorno complejo, con énfasis en la reactivación de circuitos productivos locales. Para impulsar a las MIPYMES es necesario asegurar medidas que promuevan la asistencia técnica y el acompañamiento efectivo y suficiente, asistencia que debe cubrir aspectos clave de las buenas prácticas empresariales, el fortalecimiento de las capacidades de gestión empresarial, la vinculación a la perspectiva de género, la adaptación al entorno digital, y la mentoría oportuna en las áreas claves del negocio (finanzas, mercadeo, operaciones y talento humano), considerando además los protocolos de bioseguridad requeridos en esta nueva normalidad. El PNUD prevé como parte de sus áreas de trabajo en el país, el apoyo al sector productivo impulsando alianzas con el sector público y el sector privado, promoviendo iniciativas para el diseño e implementación de políticas sectoriales de apoyo al sector productivo y cadenas de valor, así como intervenciones específicas para el fortalecimiento de las	

capacidades productivas y la resiliencia empresarial, con enfoque de género y en concordancia con los objetivos de desarrollo sostenible.

Atendiendo a los planteamientos anteriores, como parte del aporte del PNUD actualmente, en el marco del Proyecto Apoyo al Fortalecimiento de la Resiliencia Social y Productiva ante los Efectos de la Covid-19 en Venezuela, se promueve la implementación de programas para apoyar el fortalecimiento de capacidades empresariales en MIPYMES; como el **Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP)**.

La metodología del PDP se centra en el desarrollo de proveedores, busca ofrecer líneas directas de mejora para MIPYMES, a través de su vinculación más directa con los clientes y los sistemas de provisión de las empresas que tienen mayor trayectoria y capacidades competitivas más consolidadas. Se centra en el aprovechamiento de las oportunidades de mejora que surgen al incluir a la propia empresa en un reto de satisfacción de sus clientes más importantes, con el acompañamiento continuo de consultores profesionales para activar los cambios que contribuyan a optimizar su desempeño competitivo.

Este programa cuenta actualmente con cuatro versiones principales que se complementan entre sí: a) El PDP para Pequeñas y Medianas Empresas (PDP-PYME), que se lleva a cabo con la definición previa de un grupo de aliados, formado por Grandes Empresas (más de 100 trabajadores) que actúan como ancla y centro pivote de las mejoras en su red de proveedores; b) El PDP Base de la Pirámide (PDP-BDP), centrado en el desarrollo de microempresas para acceder o mejorar su encadenamiento productivo; c) El PDP Rural (PDPR) orientado a organizaciones campesinas que pretenden ampliar sus capacidades de integración, operación y administración con su base de asociados y d) el PDP MYPE dirigido a la micro y pequeña empresa especialmente aquellas con potencial para enlazarse en una cadena de alto valor agregado.

Todas estas variantes metodológicas del PDP se despliegan como herramienta fundamental para generar encadenamientos productivos más sólidos y eficientes, aumentando la capacidad de generar riqueza, empleo y prosperidad en las comunidades vinculadas a la gestión de estas organizaciones.

El rol del PNUD en el proyecto es ofrece garantías sobre la implementación de la metodología y la coordinación de los actores involucrados, de tal modo que se faciliten dinámicas con niveles crecientes de confianza mutua y se aseguren los encadenamientos productivos con vocación estratégica compartida. Los encadenamientos productivos entre grandes, medianas y pequeñas empresas abren oportunidades a la participación de microempresas, bajo el mismo enfoque, promoviendo así dinámicas más sustentables de lucha contra la pobreza y mejorando el perfil general de desempeño en las comunidades intervenidas en cuanto a sus capacidades para volcar energías complementarias en otras iniciativas sociales para hacer énfasis en la inclusión de los más vulnerables y avanzar en el objetivo de reducir y/o eliminar la pobreza.

También el proyecto ofrece alternativas de innovación sobre los procesos de coordinación social que podrían dar lugar a la revisión de políticas sociales o al gradual engranaje de las políticas sociales con políticas de desenvolvimiento productivo a partir del impulso a las microempresas y PYME (MIPYME) desde los organismos estatales con mayores responsabilidades y compromisos en la lucha contra la pobreza y la exclusión. De este modo, este proyecto persigue promover un esquema colaborativo a través del cual los actores de diferente naturaleza: grandes empresas medianas y pequeñas empresas, microempresas, gremios empresariales, universidades y organismos públicos, aúnen esfuerzos y contribuyan al logro de objetivos nacionales y globales que, de otro modo, parecieran incluir contradicciones entre los roles y sus funciones, pero que se ha demostrado pueden ser articulados y sus efectos positivos multiplicados si se generan las sinergias adecuadas.

Estos términos de referencia son específicos de una asistencia técnica virtual y presencial para la aplicación de un proyecto del programa de desarrollo de proveedores en empresas de los sectores **Agroalimentario y Farmacia**, identificadas conjuntamente con el Instituto Nacional de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI), adscrito al Viceministerio para la Pequeña y Mediana Industria y Nuevas Formas Productivas, en el marco de la cooperación entre el PNUD y el Ministerio del Poder Popular de Industrias y Producción Nacional.

El Instituto Nacional de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI) tiene como Objetivo: Diseñar políticas, planes, programas y proyectos para impulsar y fortalecer permanentemente el modelo productivo, mediante la implementación de estrategias para fomentar y promover el desarrollo de la pequeña y mediana industria y las nuevas formas de producción, implementando mecanismos de cooperación, financiamiento, asistencia, acompañamiento técnico, seguimiento y control de sus operaciones, en el marco del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación. Este Instituto, incorporará como parte de sus herramientas de asistencia técnica el Programa de Desarrollo de Proveedores, desarrollado por el PNUD.

En el marco del acuerdo suscrito entre el PNUD y el referido Ministerio, en coordinación con el INAPYMI, se aplicará el Programa Desarrollo de Proveedores a empresas Base de la Pirámide (BDP), empresas Micro y Pequeñas (MYPE), y Pequeñas y Medianas Empresas (PYME).

En esta consultoría se aplicará el PDP en 12 empresas de los sectores Agroalimentario y Farmacia, ubicados en el eje central del país, en los siguientes estados: 07 empresas ubicadas en el Distrito Capital, 01 empresa en el estado La Guaira y 04 empresas en el estado Miranda, entre las que se encuentran empresas dedicadas a la elaboración de salsas, mermeladas, jugos, granos, cereales y productos alimenticios en general, así como elaboración de medicamentos y artículos de farmacia.

Considerar que se cuenta con un listado de 12 empresas que han sido identificadas de forma preliminar, el/la consultor/ra deberá realizar la fase de promoción, la verificación de los perfiles de estas empresas, con base en entrevistas iniciales y visitas de campo, considerando un universo de máximo 20 empresas a verificar, para conformar la lista definitiva de las empresas que integraran el grupo de 12 a ser asesoradas en el marco del PDP

III. ALCANCE DEL TRABAJO

OBJETIVO GENERAL

Actuar como consultor/a virtual y de campo para la aplicación de la metodología PDP en sus versiones Base de la Pirámide, MYPE y PYME en 12 empresas preseleccionadas. El/la profesional de consultoría debe adelantar todas las tareas de promoción, diagnóstico, interacción, diseño de planes de mejora, acompañamiento a los planes de mejora y replicabilidad necesarias en las empresas participantes. El objetivo también incluye recopilar y reportar los aprendizajes útiles derivados de esta experiencia, para mejorar el conjunto de herramientas con los que se aplica la metodología en Venezuela.

Consideraciones:

Dado el contexto actual por la Covid-19, se espera desarrollara la consultoría considerando la combinación de la mayoría de las sesiones de acompañamiento de manera remota, con sesiones programadas de forma presencial, haciendo uso de herramientas de conectividad previstas por el consultor/consultora, con una duración estimada de dos horas por sesión virtual.

El/la consultor/consultora deberá programar como mínimo 10 visitas a las sedes de cada empresa participante, con una duración estimada de tres horas de asesoría por cada empresa en el terreno, de tal manera que se debe prever intervenciones presenciales por mes en los momentos clave de la consultoría tales como:

- Etapa de Promoción (2 visitas)
- Etapa de Diagnóstico (2 visitas)
- Etapa de interacción proveedor-cliente (1 visitas)
- Implementación del plan de mejora (3 visitas)
- Medición final de logros y pendientes (2 visitas)

OBJETIVOS ESPECÍFICOS Y SUS ACTIVIDADES

Objetivo específico No. 1. Actualizarse de manera individual como consultor/a en los conocimientos de la metodología PDP y en los conocimientos sobre el entorno de aplicación para este proyecto.

Las actividades involucradas en este objetivo incluyen:

Actividad 1.1. Completar durante el lapso de una semana una vez iniciado el contrato los requerimientos de lectura y evaluación a través de medios digitales programados desde la coordinación del proyecto, para la actualización en el PDP y en los requerimientos complementarios típicos de la aplicación del PDP (abordaje del programa, derechos humanos, género, ética del consultor, entre otros).

Actividad 1.2. Completar durante el lapso de una semana una vez iniciado el contrato los requerimientos de lectura y evaluación a través de medios digitales programados desde la coordinación, para la familiarización con el entorno geográfico, demográfico, social, cultural y económico de la zona de intervención para este proyecto y el contexto específico del aliado que actúa como cliente y sus proveedores.

Actividad 1.3. Completar durante el lapso de la primera semana el acuerdo de confidencialidad para la aplicación del Programa PDP de acuerdo con los lineamientos del PNUD.

Objetivo Específico No. 2. Plan de trabajo elaborado para toda la intervención consultora. Las actividades involucradas en este objetivo incluyen:

Actividad 2.1. Elaborar un documento tipo "Plan Operativo" en el que se incluyan, como mínimo, los siguientes elementos para describir la intervención:

a) objetivo general de la intervención consultora, b) caracterización por etapas, c) recorrido inicial a los proveedores, d) tareas a desarrollar con cada uno de los proveedores seleccionados y tareas válidas para todos (foros, exposiciones conjuntas, levantamiento de mapa de otros actores, entre otras), e) cronograma que despliega la aplicación de la metodología con cada uno de los proveedores y las tareas con el equipo de la empresa ancla, f) Recursos/equipos/herramientas para cada intervención remota y de campo g) Mecanismos de seguimiento a los compromisos de los proveedores y cliente y estrategias motivacionales al cumplimiento.

Considerar que se cuenta con un listado de 12 empresas que han sido identificadas de forma preliminar, el/la consultor/ra deberá realizar la fase de promoción y la verificación de sus perfiles, con base en entrevistas iniciales y visitas de campo, considerando un universo de máximo 20 empresas, para conformar la lista definitiva de las empresas que integraran el grupo de 12 a ser asesoradas en el marco del PDP.

Objetivo específico No. 3. Validación de los perfiles de empresas proveedoras beneficiarias del programa.

Esta evaluación de las empresas implica validar que reúnan el perfil necesario para ingresar al programa, acorde a los criterios establecidos por el Viceministerio y, de acuerdo a las necesidades del sector y prioridades del PNUD en la aplicación del proyecto.

Se debe considerar previamente un acercamiento a las empresas participantes a través de un contacto virtual, breve presentación e introducción al proceso de consultoría. Se requiere crear un clima de confianza para la evolución exitosa de la asistencia técnica. De igual forma será necesario levantar las evidencias de la visita inicial a través de fotografías y videos previa solicitud de autorización a la empresa participante.

Las actividades involucradas en este objetivo incluyen:

Actividad 3.1. Validar la información de las fichas de caracterización de los proveedores durante la primera visita presencial.

Como parte de la **fase de promoción**, se debe considerar previamente un acercamiento a las empresas participantes preseleccionadas por el Viceministerio y el PNUD, a través de un contacto virtual y presencial, para realizar una breve presentación e introducción al proceso de consultoría, verificar el perfil de estas empresas y confirmar su potencial para formar parte del grupo de las 12 empresas a seleccionar. Como resultado de esta fase inicial de promoción el/la consultor/a habrá conformado el grupo de 12 empresas a ser asesoradas. Se requiere crear un clima de confianza para la evolución exitosa de la asistencia técnica. De igual forma será necesario levantar evidencias de la visita inicial y sesión presencial inicial, a través de fotografías y videos previa solicitud de autorización a la empresa participante.

Se debe completar la información de cada empresa preseleccionada y cargar en la plataforma PDP de manera organizada. Completar la designación del líder PDP de las empresas y elaborar una agenda de nombres, cargos, números telefónicos y correos electrónicos de todo el personal involucrado con las compras y la gestión de proveedores dentro de la empresa. Cargar documentación en Plataforma PDP

Actividad 3.2. Realizar un recorrido por las instalaciones de cada empresa y a través de la aplicación de entrevistas cortas recopilar información relacionadas con las facilidades para la consultoría: equipos de cómputo y conectividad que le permitan sostener reuniones virtuales regulares, nivel estratégico del proveedor en el negocio de la empresa cliente, principal(es) fortaleza(s) de este proveedor, indicadores de medición empresarial (si los tiene), cantidad y otras características de los trabajadores dentro y fuera del grupo familiar básico, estabilidad familiar (si el tipo de empresa es familiar), interés en participar en el proyecto PDP y grado de disposición para iniciar con PNUD el trabajo del PDP.

Actividad 3.3. Informar a las empresas seleccionadas sobre el proceso de selección y gestionar su confirmación con el documento "Designación del Líder PDP" firmado y cargado en plataforma para tal fin. Socializar resultados con empresa ancla.

Actividad 3.4. Informar a las empresas proveedoras seleccionadas acerca de los acuerdos de confidencialidad previstos en el marco del proyecto PDP hacia las empresas participantes.

Actividad 3.5. Cargar en plataforma PDP los documentos correspondientes.

Objetivo específico No. 4. Ejecución completada con acompañamiento consultor de la metodología PDP Base de la Pirámide/MYPE/PYME/RURAL con un máximo de doce (12) empresas

Las actividades vinculadas en este objetivo incluyen:

Actividad 4.1. Hacer una descripción detallada de la metodología a cada una de las 12 empresas seleccionadas, procurando involucrar a todos los miembros directivos.

Actividad 4.2. Elaborar 12 diagnósticos, uno para cada empresa participante de acuerdo a su tipificación (BDP, MYPE, PYME o Asociación).

Actividad 4.3. Asesorar el diseño y aplicación de 10 SIECPRO (inicial y final), uno por cada proveedor a ser evaluados por un cliente clave de cada empresa.

Actividad 4.4. Preparar las reuniones de interacción entre los proveedores y uno de sus clientes para las 12 empresas participantes, haciendo énfasis en el aprovechamiento que los proveedores deben hacer de la información que le ofrecen sus clientes y llenando los formatos de expectativas.

Actividad 4.5. Preparar 12 planes de mejora uno para cada empresa participante presentárselo a cada uno y discutirlo con él hasta acordar el cronograma de trabajo y acompañamiento.

Actividad 4.6. Acompañar la aplicación de los 12 planes de mejora y contribuir eficazmente al entrenamiento en los procesos claves del negocio para los miembros del grupo familiar/empresarial.

Objetivo específico No. 5. Empresas seleccionadas accediendo a oportunidades de interacción técnico-científica y/o financiera con otros proveedores similares, empresarios de otras áreas, aliados comerciales, docentes-investigadores y representantes de organizaciones de apoyo técnico, social y/o financiero.

Las actividades incluidas en este objetivo incluyen:

Actividad 5.1. Complementar la asesoría y acompañamiento de las empresas participantes con la organización de por lo menos, dos (2) eventos de intercambios tecnológicos y/o de conocimientos entre los proveedores/empresas y entre estos y otros empresarios.

Actividad 5.2. Notificar las necesidades de interacción técnica/científica/financiera y cogestionar con el equipo PNUD los intercambios de experiencias con los miembros de organizaciones aliadas, tales como Universidades, Cámaras, Instituciones del gobierno, con la finalidad de ampliar el horizonte técnico y comercial de sus operaciones y relaciones.

Actividad 5.3. Elaborar informes de seguimiento en el que se destaquen las oportunidades comerciales, de asistencia o de intercambio accedido a partir de los encuentros.

Actividad 5.4. Contribuir a facilitar las invitaciones, logística, acompañamiento y ejecución exitosa de las actividades, gestionando las ayudas y colaboraciones que hagan posible su éxito.

Objetivo específico No. 6. Mantener efectivo, oportuno y diligente reporte de actividades con la coordinación del PDP PNUD, actualizada la carga de data en las plataformas de monitoreo y, en caso de problemas derivados de las plataformas, identificación conjunta de alternativas para facilitar este seguimiento.

Este objetivo incluye los aportes del consultor a través de informes complementarios de cualquier área de desempeño destacable durante la consultoría, esté o no incluida en las herramientas típicas de monitoreo del PDP, por ejemplo, manejo de las oportunidades de mejora en problemas de género; adaptación a nuevos entornos comerciales; gestión de

otros actores en la zona; organización de eventos; cobertura foto y audiovisual de las actividades del PDP; entrenamiento del equipo de compras del cliente y oportunidades de mejora en la aplicación de la metodología. Y en otro sentido la participación y aportes basados en la experiencia de aplicación del programa al equipo de consultores PDP y equipo de gestión del programa en PNUD en las jornadas de buenas prácticas de consultoría a desarrollar a lo largo de la asistencia técnica.

Las actividades incluidas en este objetivo incluyen:

Actividad 6.1. Gestionar todas las actividades y formatos necesarios para hacer seguimiento a la metodología PDP durante su aplicación virtual y presencial.

Actividad 6.2. Cargar la información en las plataformas de monitoreo del PDP de manera oportuna y mantener un contacto permanente con la coordinación para, de manera proactiva, anticipar los problemas y corregirlos lo más rápida y eficazmente que resulte posible.

Actividad 6.3. Mantener un contacto permanente vía telefónica y/o correo electrónico con su coordinador/a PDP de tal modo que se mantenga al tanto de los principales elementos situacionales durante su tarea de consultoría, haciendo énfasis en sus reportes en cualquier novedad o anomalía que considere puede alterar las actividades programadas, incluyendo dificultades relacionales con proveedores/empresas o sus familiares, dificultades logísticas y cualquier otro aspecto que incida sobre la productividad y sobre la ejecución oportuna del plan de trabajo.

Actividad 6.4. Elaborar informes específicos de las actividades complementarias al apoyo de proveedores: manejo de las oportunidades de mejora en problemas de género; gestión de otros actores en la zona; organización de eventos; adaptación a nuevos entornos comerciales; asistencia en organización/sistematización de procesos claves; entrenamiento del equipo de compras del cliente y oportunidades de mejora en la aplicación de la metodología.

Actividad 6.5. Participación activa en sesiones de refrescamiento de la metodología. Las mismas serán realizadas antes de la aplicación de cada etapa del programa.

Actividad 6.6 Participación activa en Jornadas programadas por el equipo de gestión PNUD para compartir buenas prácticas de consultoría y asistencia técnica del programa desarrollo de proveedores.

Objetivo específico No. 7. Facilitar la asimilación por parte de los representantes de la gestión de proveedores de las empresas participantes, los elementos metodológicos del PDP que mejor contribuyan a su crecimiento y desarrollo organizacional.

Actividad 7.1. Presentar la metodología al equipo de gestión de procura /compras y ejecutar sesiones de adiestramiento para aquellos aspectos que el consultor y la dirección de cada empresa consideren como prioritarios para la asimilación de ventajas derivadas de la metodología.

De igual forma deben presentarse aquellas acciones de alto impacto que resultan significativas del plan de mejora propuesto como resultado y diagnóstico propio de cada empresa.

Objetivo específico No. 8. Contribuir al levantamiento de información audiovisual sobre el proyecto.

Actividad 8.1. Recopilar (con la debida permisología de las empresas) la información, hallazgos, las fotografías y video grabaciones de soporte sobre las experiencias de apoyo, acompañamiento e interacción durante todas las etapas de la metodología, virtuales y/o presenciales gestionando las autorizaciones respectivas por parte de las empresas participantes y respetando siempre las normas vinculadas a esta práctica dentro del PNUD.

Actividad 8.2. Facilitar y acompañar de ser necesarias las tareas de equipos contratados para hacer coberturas de video/audiovisual / gráficos de las actividades del proyecto.

IV. PRODUCTOS

El/la consultor/a desde el inicio de la consultoría, trabajará paralelamente apoyando y asistiendo técnicamente el avance paralelo y progresivo de los 7 productos definido en los términos de referencia, durante el plazo para desarrollar la consultoría, acorde a la programación de proyecto y requerimientos de la unidad de Programas del PNUD, presentando informes de avance periódicos, que deben ser cargados en la plataforma de seguimiento PDP acompañados de evidencias: fotografías, vídeos, audios, formularios.

PRODUCTOS ESPERADOS	TIEMPO DE ENTREGA (desde la firma de contrato)
Producto 1: Plan de trabajo inicial, o informe#1, con una descripción estratégica básica y un cronograma de las principales tareas y sus alcances esperados. Cargar informe en Plataforma PDP.	Semana 1 luego de la firma del contrato
Producto 2: Informe de avance No. 2, etapa de promoción, con la selección completada de los proveedores. Cargadas/aprobadas las fichas de las 12 empresas seleccionadas, en la plataforma de monitoreo PDP y cargados/aprobados los formatos de designación del Líder PDP (firmadas) para las empresas participantes. Recorrido Inicial a las instalaciones del proveedor y aplicación de diagnóstico para el recorrido/ Cargar informe en Plataforma PDP.	Semana 4 luego de la firma del contrato
Producto N°3: Informe de avance No. 3 que incluya reporte completo de SIECPRO I con clientes, los resultados de diagnóstico de los proveedores, y las actividades de la primera interacción entre clientes y proveedores para ambos casos. Cargar informe en Plataforma PDP, así como evidencias: fotografías, videos, audios relacionados.	Semana 8 luego de la firma del contrato
Producto N° 4: Informe de avance No.4. correspondiente al diseño y aprobación de los planes de mejora de cada empresa participante. Cargar informe en Plataforma PDP, así como evidencias: fotografías, videos, audios relacionados.	Semana 12 luego de la firma del contrato

Producto N°5: Informe de avance No. 5 correspondiente a los avances en los planes de mejora. Incluye complementariamente: • Informe de actividades conjuntas (foros, seminarios, ferias, inventario de otros actores). • Informe situacional sobre condiciones de género en las empresas participantes y actividades en el área, de acuerdo a los lineamientos del PNUD. • Informe de avances de las mejoras para las empresas participantes. • Informe situacional sobre la metodología y sus principales oportunidades de mejora en sus herramientas y documentos. • Cargar informe en Plataforma PDP, así como evidencias: fotografías, videos, audios relacionados.	Semana 20 luego de la firma del contrato
Producto N° 6: Informe de avance No. 6 correspondiente a los avances finales en los proyectos de mejora. Incluye SIECPRO II y segunda interacción. Incluye complementariamente: • Informe de actividades conjuntas (foros, seminarios, ferias, inventario de otros actores). • Informe recopilatorio de actividades de soporte foto y material audiovisual. • Informe de resultados alcanzados y mejoras en el desempeño de las empresas, con evidencias de soporte. • Cargar informe en Plataforma PDP, así como evidencias: fotografías, videos, audios relacionados	Semana 25 luego de la firma del contrato
Producto N° 7: Informe de avance No. 7 y final, correspondiente a la etapa de replicabilidad. Incluye complementariamente: • Informe de hábitos implantados/instruidos. y/o procesos establecidos. • Informe de actividades conjuntas (foros, seminarios, ferias, inventario de otros actores). • Informe final sobre actividades vinculadas a la perspectiva de género con las empresas participantes. • Informe final de actividades de apoyo al sistema de gestión de las empresas participantes y del INAPYMI. • Informe final sobre la metodología y sus principales oportunidades de mejora. • Informe de resultados alcanzados y mejoras en el desempeño de las empresas, con evidencias de soporte. • Cargar informe en Plataforma PDP, así como evidencias: fotografías, videos, audios relacionados	Semana 28 luego de la firma del contrato

La aprobación de los productos será potestad 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, medidas de bioseguridad 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 involucradas. Deberá tomar en cuenta los siguientes elementos específicos de este proyecto a la hora de elaborar su propuesta:

-El/la profesional de consultoría realizará la asistencia técnica principalmente de manera remota y presencial según programación del número mínimo de visitas indicadas en estos términos de referencia, y utilizará los medios electrónicos para suministro de información: Manual de hábitos / Formatos / Herramientas del programa.

-El/la profesional de consultoría deberá disponer en todo momento de un teléfono móvil inteligente y de acceso a computador con conexión a internet para dar las sesiones virtuales de consultoría, para tener acceso a la plataforma de monitoreo PNUD y para mantenerse activamente en contacto con la coordinación, así como con los representantes del aliado INAPYMI y/o Viceministerio de la Pequeña y Mediana industria) y las empresas participantes.

-El/la profesional de consultoría deberá contar una plataforma de reuniones virtuales sin límite de tiempo, como herramienta imprescindible de trabajo. Se recomienda verificar si existen versiones gratuitas sin límite de tiempo que le permitan dar una consultoría de calidad.

- El/la profesional de consultoría 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 organización; y en especial de sus conocimientos y experiencia.

Durante el proyecto se realizarán sesiones de consultoría presencial, con las siguientes características:

El/la consultor/consultora deberá programar 10 visitas obligatoria a las sedes de cada empresa participante, con una duración estimada de tres horas de asesoría por cada empresa en el terreno, en los momentos clave de la consultoría indicados a continuación:

- Etapa de Promoción del programa (dos visitas)
- Etapa de Diagnóstico (dos visitas)
- Fase de interacción proveedor-cliente (una visita)
- Implementación del plan de mejora (cuatro visitas)
- Medición final de logros y pendientes (una visita)

-Se recomienda que el/la consultor/a se ubique en la zona del proyecto durante la ejecución de las sesiones presenciales.

-El/la consultora podrá realizar visitas adicionales a las empresas en el terreno, que estime pertinentes, en coordinación con la coordinación del PNUD y las empresas participantes, en aras de asegurar el logro de los objetivos y la calidad de sus productos de consultoría.

- Deberá programar sus visitas en el área de operación de las empresas participantes.

- Se estima que el período de visitas, para cada momento clave de la consultoría, tenga una duración de una semana y/o el tiempo que el consultor prepare para atender a un máximo de 12 empresas seleccionadas.
- En las visitas presenciales se deberá diseñar la logística para cumplir con las tareas estipuladas en cada una de las empresas. El Consultor/a deberá estimar las horas de dedicación y la cantidad de empresas a atender por día acorde a su estrategia, capacidad, disponibilidad y acuerdo con las empresas; tomando en cuenta las horas de dedicación requeridas por cada empresa participante.
- Al momento de realizar las visitas el consultor/a se hará cargo de su hospedaje en las cercanías del proyecto en caso de ser requerido.
- Al momento de realizar las visitas, el consultor/a se hará cargo del transporte a cada una de sus empresas participantes para un estimado de 10 intervenciones presenciales. El consultor debe programar su ciclo de visitas en conjunto con las empresas participantes, usando el criterio de menor recorrido. Por su seguridad se recomienda al profesional de consultoría evitar realizar recorridos entre las áreas del proyecto luego de las 6:00 pm.
- Los costos de traslado desde la zona de origen del/la consultora/a hasta el área del proyecto y, cualquier eventual traslado fuera del área proyecto por razones personales del consultor, correrá por cuenta del consultor.
- Para las visitas de campo debe tomar en cuenta los equipos de bioseguridad y las restricciones de movilidad y la ubicación geográfica de las empresas participantes.
- El/la profesional de consultoría 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 organización; y en especial de sus conocimientos y experiencia.
- El/la profesional de consultoría cotizará sus honorarios profesionales para la asistencia técnica virtual, especificando en su propuesta las horas de consultoría virtual y las horas de consultoría presencial.
- El/la profesional debe especificar por separado sus honorarios del resto de los gastos estimados.
- En caso de tener misiones de campo adicionales, diferentes a las 10 visitas programadas a los proveedores-cliente serán acordadas entre el PNUD y la/el Consultor/a.
- Los gastos de seguro no son obligatorios, es una previsión que puede hacer el consultor (a) en su propuesta.

VI. DURACIÓN ESTIMADA DE LA CONSULTORÍA

Se tiene previsto que el trabajo tendrá una duración de 7 meses, a partir de la firma del contrato. En este lapso, el consultor/a deberá ejecutar todas las actividades establecidas en los términos, así como también, la entrega final de los productos.

VII. PERFIL DEL/LA CONSULTOR/A

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

Formación Académica:

- Título universitario en el área de ciencias económicas, administrativas o de ingeniería, afines al área de esta consultoría. Deseables estudios de postgrado.
- Formación certificada y/o experiencia en enfoque de género

Certificación en la metodología de desarrollo de proveedores PNUD:

- Contar con formación certificada en la metodología de Desarrollo de proveedores del PNUD en las modalidades PDP Base de la Pirámide, Rural , PYME , MYPE, este es un requisito indispensable.

Experiencia Profesional:

- Experiencia mínima de 3 años en consultoría a microempresas, pequeñas empresas y /o medianas empresas.
- Experiencia en iniciativas o proyectos vinculados al sector de manufactura, alimentos, agroindustrial y/o servicios, mínimo un año de experiencia
- Deseable experiencia en:
 - Implementación o dirección de proyectos de desarrollo de proveedores
 - Implementación o dirección de proyectos de desarrollo de clúster
 - 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.
 - Asistencia técnica con el uso de habilidades blandas: coaching, sistémica organizacional, manejo de equipos de trabajo.

VIII. PRESENTACIÓN DE PROPUESTA TÉCNICA

La propuesta técnica debe incluir una descripción del proceso de consultoría para alcanzar de la manera más efectiva y proactiva, desde el criterio experto del profesional, los resultados esperados.

Se sugiere que las propuestas técnicas para llevar adelante las tareas descritas en estos TDR's incluyan una descripción a partir de los siguientes elementos:

- Introducción y antecedentes referidos al PDP y al sector de manufactura y sectores mencionados en los TDR.
- Descripción general de la propuesta
- Resumen de estrategia para la intervención según metodología PDP
- Metodología de intervención PDP y sus etapas, en sus 4 modalidades.
- Objetivos, actividades y productos
- Cronograma de actividades inicial sugerido

La propuesta técnica deberá estar acompañada de un currículum actualizado que incluya el certificado PDP expedido por el PNUD Venezuela y una carta en la que manifiestan explícitamente su voluntad de trasladarse en el período de la duración del contrato a la zona de operaciones del proyecto y hacer los arreglos logísticos para desarrollar las tareas implícitas en la propuesta.

IX. PRESENTACIÓN DE PROPUESTA ECONÓMICA: PRECIOS Y FORMAS DE PAGO

El contrato es en dólares estadounidenses y debe incluir monto de honorarios profesionales y por separado los estimados de costos logísticos como transporte, hospedaje, alimentación y cualquier otro gasto que el proponente considere necesarios para completar satisfactoriamente los alcances de su propuesta técnica y de estos Términos de Referencia. Estos pagos serán reconocidos contra reembolso, para los cuales el consultor deberá presentar soportes, tales como facturas de hospedaje, alimentación, pago de combustible, transporte, dentro del monto de su propuesta. Se recomienda que el/la consultor/a elabore una relación de facturas en dólares, y presente estos soportes una vez finalizado cada ciclo de visitas.

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, gráficas de datos, registros fotográficos, grabaciones, audios 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 5 días hábiles para remitir observaciones o aprobar el informe, posteriormente se procederá a realizar las gestiones para el procesamiento del pago correspondiente. Por tal motivo debe considerar su pago a partir de la aprobación del informe. A continuación, se describe el desglose de los productos que deberán ser entregados y su peso específico en el monto global del contrato:

PRODUCTOS ESPERADOS	MONTO DEL PAGO/PORCENTAJE DEL MONTO GLOBAL DEL CONTRATO	FECHA DE PAGO
Producto 1: Plan de trabajo inicial, o informe#1, con una descripción estratégica básica y un cronograma de las principales tareas y sus alcances esperados. Cargar informe en Plataforma PDP.	20%	Semana 1 luego de la firma del contrato
Producto 2: Informe de avance No. 2, etapa de promoción, con la selección completada de los proveedores. Cargadas/aprobadas las fichas de las 12 empresas seleccionadas, en la plataforma de monitoreo PDP y cargados/aprobados los formatos de designación del Líder PDP (firmadas) para las empresas participantes. Recorrido Inicial a las instalaciones del proveedor y aplicación de diagnóstico para el recorrido/ Cargar informe en Plataforma PDP.		Semana 4 luego de la firma del contrato

Producto N°3: Informe de avance No. 3 que incluya reporte completo de SIECPRO I con clientes, los resultados de diagnóstico de los proveedores, y las actividades de la primera interacción entre clientes y proveedores para ambos casos. Cargar informe en Plataforma PDP, así como evidencias: fotografías, videos, audios relacionados.	30%	Semana 8 luego de la firma del contrato
Producto N° 4: Informe de avance No.4. correspondiente al diseño y aprobación de los planes de mejora de cada empresa participante. Cargar informe en Plataforma PDP, así como evidencias: fotografías, videos, audios relacionados.		Semana 12 luego de la firma del contrato
Producto N°5: Informe de avance No. 5 correspondiente a los avances en los planes de mejora. Incluye complementariamente: • Informe de actividades conjuntas (foros, seminarios, ferias, inventario de otros actores). • Informe situacional sobre condiciones de género en las empresas participantes y actividades en el área, de acuerdo a los lineamientos del PNUD. • Informe de avances de las mejoras para las empresas participantes. • Informe situacional sobre la metodología y sus principales oportunidades de mejora en sus herramientas y documentos. • Cargar informe en Plataforma PDP, así como evidencias: fotografías, videos, audios relacionados.	20%	Semana 20 luego de la firma del contrato
Producto N° 6: Informe de avance No. 6 correspondiente a los avances finales en los proyectos de mejora. Incluye SIECPRO II y segunda interacción. Incluye complementariamente: • Informe de actividades conjuntas (foros, seminarios, ferias, inventario de otros actores). • Informe recopilatorio de actividades de soporte foto y material audiovisual. • Informe de resultados alcanzados y mejoras en el desempeño de las empresas, con evidencias de soporte. • Cargar informe en Plataforma PDP, así como evidencias: fotografías, videos, audios relacionados		Semana 25 luego de la firma del contrato
Producto N° 7: Informe de avance No. 7 y final, correspondiente a la etapa de replicabilidad. Incluye complementariamente: • Informe de hábitos implantados/instruidos. y/o procesos establecidos. • Informe de actividades conjuntas (foros, seminarios, ferias, inventario de otros actores).	30%	Semana 28 luego de la firma del contrato

• Informe final sobre actividades vinculadas a la perspectiva de género con las empresas participantes. • Informe final de actividades de apoyo al sistema de gestión de las empresas participantes y del INAPYMI. • Informe final sobre la metodología y sus principales oportunidades de mejora. • Informe de resultados alcanzados y mejoras en el desempeño de las empresas, con evidencias de soporte. • Cargar informe en Plataforma PDP, así como evidencias: fotografías, videos, audios relacionados		
---	--	--

X.CRITERIOS DE EVALUACIÓN TÉCNICA DE LOS CANDIDATOS:

Se utilizará el método de puntuación combinada.

- Propuesta técnica (70%)
- Propuesta financiera (30%)

70 es la calificación técnica mínima para superar la evaluación técnica y acceder a la evaluación de las propuestas financieras.

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 EVALUACIÓN TÉCNICA DE LOS CANDIDATOS	PUNTAJE MÁXIMO
Formación Académica	
Título universitario en el área de ciencias económicas, administrativas o de ingeniería, afines al área de esta consultoría. Deseables estudios de postgrado. -Licenciatura: 3 puntos -Postgrado: 5 puntos.	5
Formación certificada y/o experiencia en enfoque de género: 5 puntos.	5
Certificación en la metodología de desarrollo de proveedores PNUD.	
Contar con formación certificada en la metodología de Desarrollo de proveedores del PNUD en las modalidades PDP Base de la Pirámide, Rural , PYME , MYPE, este es un requisito indispensable. -RURAL: +5 puntos -BDP: +5 puntos -PYME: +5 puntos -MYPE: +5 puntos	20

Experiencia profesional	
Experiencias consolidadas en consultoría a microempresas, pequeñas empresas y /o medianas empresas (mínimo 3 años de experiencia) -De 3 años a 5: 15 puntos. -Más de 5 años: 20 puntos.	20
Experiencia en iniciativas o proyectos vinculados al sector de manufactura, alimentos, agroindustrial y/o servicios, mínimo un año de experiencia, 5 puntos.	5
Formación y experiencia en implementación de proyectos en alguna de las siguientes áreas: desarrollo de proveedores, procesos de inclusión productiva de negocios base de la pirámide, proyectos sociales, que involucren interacción con familias y/o facilitación en el área de microemprendimiento, procesos formativos en el área de desarrollo personal y manejo de grupos: De 1 a 3 referencias: 3 puntos Mas de 3 referencias: 5 puntos.	5
Propuesta metodologica	
Pertinencia, coherencia y correspondencia con los requerimientos del PDP y los TDR's en esta convocatoria de la Propuesta técnica y su plan de trabajo: • Describe las etapas, actividades y productos ajustados al PDP en sus distintas modalidades: Medianamente satisfactorio: 15 puntos Satisfactorio: 20 puntos • Incluyendo cronograma detallado de implementación. Medianamente satisfactorio: 15 puntos Satisfactorio: 20 puntos	40
TOTAL	100