



8 de septiembre de 2011

## **Solicitud de Cotización para Servicios de Consultoría Externa. Concurso: RFQ-67-2011**

**Fecha límite para recepción de ofertas:  
A más tardar a las 23:59<sup>1</sup> horas del 21 de septiembre de 2011.**

- 
- Posición:** “Elaboración de un estudio de factibilidad y plan de negocios en el Estado de Quintana Roo”
  - Proyecto:** 00071603: “Transformar el manejo de bosques de producción comunitarios ricos en biodiversidad mediante la creación de capacidades nacionales para el uso de instrumentos basados en el mercado”
  - Dirigida a:** Personas morales con experiencia en la elaboración de proyectos y planes de negocios forestales.
  - **Duración:** 4 meses

Favor de enviar su propuesta **debidamente firmada** en formato electrónico (pdf, tiff, etc.) al correo electrónico [rm@undp.org](mailto:rm@undp.org) con copia para [licitaciones@undp.org](mailto:licitaciones@undp.org) con el título: **Oferta RFQ-67-2011**. También puede entregar la documentación en sobre cerrado, en horario de 9 am a 17 horas en: Montes Urales 440, piso 1, área de registro. Colonia Lomas de Chapultepec. 11000. México, DF.

Cualquier duda respecto a la presente convocatoria deberá enviarse a los correos electrónicos señalados a más tardar **el 13 de septiembre de 2011**. Las respuestas o modificaciones, se publicarán en la página Web del PNUD a más tardar **el 14 de septiembre de 2011**.

---

### **A. ANTECEDENTES**

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) es la red mundial de las Naciones Unidas para el desarrollo que promueve el cambio y conecta a los países con los conocimientos, la experiencia y los recursos necesarios para ayudar a los pueblos a forjar una vida mejor. Estamos presentes en 166 países, trabajando con los gobiernos y las personas para ayudarles a encontrar sus propias soluciones a los retos mundiales y nacionales del desarrollo.

El presente proyecto financiado con recursos del Fondo para el Medio Ambiente Mundial (GEF por sus siglas en inglés), tiene por objeto aprovechar las capacidades nacionales e internacionales para la remoción de las principales barreras financieras y operacionales que permita alcanzar el estatus deseado, donde el manejo forestal sustentable asegure la conservación de la biodiversidad, mientras las fuerzas del mercado demandantes de productos

---

<sup>1</sup> Toda referencia horaria, se hace con base en el **Tiempo Oficial del Noroeste** de los Estados Unidos Mexicanos, de acuerdo al Centro Nacional de Metrología: [http://www.cenam.mx/hora\\_oficial/](http://www.cenam.mx/hora_oficial/)



certificados, realizan en esos procesos inversiones financieramente atractivas para los productores forestales.

El proyecto busca cuatro propósitos principales: (i) El fortalecimiento de la capacidad local para alcanzar y mantener la certificación, acceder a los mercados, el financiamiento y el manejo de la biodiversidad en bosques productivos; (ii) Promover incentivos económicos a través del incremento de inversiones en la producción forestal y en la creación de demanda para productos certificados, desencadenando las fuerzas del mercado que demandan productos forestales provenientes de bosques manejados sustentablemente, generando ingresos para productores forestales e incentivando el manejo amigable con la biodiversidad, y (iii) La construcción de capacidades del gobierno y de otros socios para la institucionalización efectiva y eficiente de la asistencia técnica para la certificación forestal dentro de los programas nacionales, y (iv) El establecimiento de sistemas de monitoreo para evaluar los impactos del proyecto.

Una actividad innovadora y de importancia global, puede ser la cooperación para pilotear sitios con la iniciativa nacional REDD. En el corto plazo, los beneficios globales se obtendrán a través del mejoramiento del manejo de biodiversidad en esos sitios pilotos; en el largo plazo, los beneficios serán logrados a través de la expansión de la certificación forestal amigable con la biodiversidad dentro de la producción nacional.

## **B. ACTIVIDADES Y PRODUCTOS ESPERADOS**

### ***Actividades***

La empresa o firma consultora que se contrate para elaborar los “Estudios de factibilidad y planes de negocios” deberá realizar las actividades siguientes:

- i) Elaborar un estudio de factibilidad.
- ii) En caso de que los indicadores del estudio de factibilidad registren la viabilidad del proyecto, inmediatamente procederá a elaborar el Plan de Negocios correspondiente.

Estos estudios permitirán la instrumentación de inversiones en las empresas comunitarias del ejido Noh Bec y, para ello, la persona moral / firma consultora deberá sostener reuniones de trabajo con personal de la gerencia de la CONAFOR en Quintana Roo con el fin de alinear y cuadrar los requerimientos técnicos y financieros de sus programas de apoyo. Eventualmente, la firma consultora podrá agregar otros requerimientos técnicos de los programas relacionados de FIRA, Financiera Rural, CDI, SAGARPA y otras agencias que pueden financiar a este tipo de proyectos.

La empresa que se contrate tendrá la responsabilidad de elaborar **un** estudio de acuerdo a la regionalización siguiente:

- **Quintana Roo:** Ejido Noh Bec en el municipio de Felipe Carrillo Puerto, Quintana Roo.

Es pertinente mencionar que ya está en proceso el conjunto de solicitudes y acuerdos con los referidos ejidos para que se realice el acompañamiento técnico-financiero de tales estudios con apoyos de este proyecto.

### **Productos**

La firma consultora que se contrate para elaborar los referidos estudios deberá entregar un informe final considerando el formato siguiente:

## **SECCIÓN I**

### **Estudio de factibilidad**

#### **1. Resumen Ejecutivo**

Breve resumen por cada empresa forestal comunitaria (EFC) de hasta tres cuartillas, que demuestre la viabilidad social, económica y ambiental que justifique la inversión que realicen las referidas EFC, mostrando claramente las ventajas y desventajas que se asumirán si deciden incursionar en las actividades productivas que se detallan en el estudio de maras.

#### **2. Introducción**

En caso de proyectos en operación, la persona moral elaborará una breve reseña de su desempeño en los últimos tres años, describiendo su relevancia para el proceso de desarrollo forestal que implementa el ejido/ comunidad, indicando los apoyos gubernamentales que han recibido para su operación. También se expondrán los motivos por los que justifiquen su fortalecimiento empresarial. Para el caso de un proyecto nuevo, describir el proceso de desarrollo forestal que se quiera instrumentar destacando el cómo contribuirán al desarrollo las inversiones que se realicen.

#### **3. Objetivos:**

##### **Objetivo general**

Analizar y cuantificar las variables más relevantes que inciden en la factibilidad técnica, económica, social y ambiental para facilitar la instrumentación de proyectos de inversión en el ejido de Noh Bec contemplado en el marco del proyecto “Biodiversidad en bosques de producción y mercados certificados”, y en caso de que los indicadores financieros arrojen resultados positivos, la firma consultora deberá elaborar el plan de negocios correspondiente de acuerdo con los términos de referencia de esta consultoría.

#### **4. Metodología**

La metodología específica de cada estudio se menciona a continuación:

#### 4.1. Estudio de mercado

- Describir y caracterizar los productos principales y secundarios que se pretenden ofrecer.
- Identificar la localización y cantidad de posibles consumidores, segmentando para una óptima identificación del mercado actual y potencial.
- Identificar la competencia y las perspectivas de desarrollo de los productos.
- Analizar la disponibilidad del producto en el mercado: características, volumen y ubicación.
- Análisis de la oferta local, regional y nacional.
- Cuantificar la demanda del producto de acuerdo con el diagnóstico del mercado. Es importante destacar que se deberán presentar al menos dos cartas de intención de compra en hoja membretada, nombre del contacto y teléfono.
- Con base en la cuantificación de la demanda del punto anterior y los precios detectados en la intención de compra, estimar las ventas para el año UNO, y proyectar las mismas para los años DOS al CINCO.
- Analizar las formas y estrategias de comercialización actual y programada, en el que se deberán incluir los precios y canales de comercialización.

#### 4.2 Estudio técnico

- Descripción y ubicación de las materias primas e insumos y los periodos en que se puede contar con su abastecimiento.
- Localización del proyecto: macro y microlocalización, describiendo la infraestructura de transporte hacia la unidad productiva.
- Con base a la totalidad de la maquinaria y equipo instalado determinar la capacidad productiva.
- Ingeniería del proyecto.
  - Proceso productivo con diagrama de flujo.
  - Descripción técnica de la maquinaria y equipo (anexando las imágenes correspondientes).
  - Distribución de planta (Lay-out a escala).
- Requerimientos de mano de obra, y una estimación de salarios para cada nivel contratado.
- Requerimientos de materias primas, materiales, insumos y servicios por unidad o cantidad determinada.

#### 4.3 Estudio económico/Financiero

- Presupuesto de inversión y fuentes de financiamiento del ejido/comunidad (Anexo A).
- Presupuesto de ingresos o ventas para el año uno (Mostrar en tabla aparte el detalle del presupuesto de ingresos de manera mensual).
- Presupuesto de egresos para el año uno.

- Determinación del costo de producción (mano de obra, materia prima, gastos indirectos de fabricación, depreciación).
- Determinación de gastos de operación (gastos administrativos, gastos de venta y gastos generales).

Nota: Solo para los casos en que algún ejido haya solicitado alguna línea de crédito a una tasa de interés determinada para la operación del proyecto, se deberá establecer el cuadro de amortizaciones para determinar los costos financieros en los que incurrirán durante el plazo de los créditos y plasmar estos resultados en su Estado de Resultados Proforma y posteriormente en su flujo de efectivo.

- Determinación del Estado de Resultados Proforma.
- Proyección hasta el año CINCO del Estado de Resultados.
- Programa y cronograma de inversiones, describiendo los conceptos y tiempos para su ejecución (Anexo B).

#### **4.4 Evaluación económica-financiera del proyecto**

- Determinación de flujos de efectivo anual.
- Determinar el valor presente neto (VPN), considerando para ello la tasa de descuento utilizada para proyectos del sector social (DOF: 12%).
- Calcular la tasa interna de rendimiento (TIR).
- Determinar relación beneficio/costo (B/C).
- Calcular el periodo de recuperación de la inversión (PRI).
- Interpretación del análisis financiero y conclusiones.

#### **4.5 Componente social**

- Estimación de empleo e ingreso generados.
- Distribución de beneficios económicos.
- Transparencia y rendición de cuentas.

#### **4.6 Componente ambiental**

Describir las contribuciones para mejorar las condiciones ambientales locales reduciendo posibles riesgos e impactos ambientales, así como las medidas para evitarlos y mitigarlos, en particular cuando el manejo y/o aprovechamiento esté dirigido a ecosistemas o especies vulnerables, con algún estatus de protección nacional o internacional.

#### **4.7 Análisis organizacional**

- Personalidad jurídica identificada por la organización.
- Organización técnico-productiva.

- Organización administrativa y de gestión de recursos que incluya un “Plan de actividades” con un cronograma que establezca líneas de acción específicas para su instrumentación.
- Esquema organizacional identificado por el grupo en proceso de integración.

### Conclusiones

Breve apartado que incluye los resultados más relevantes del estudio, indicando claramente si el proyecto es viable técnica, económica y financieramente.

### Anexos

- Anexo A. Estructura de la inversión.
- Anexo B. Programa de inversiones.
- Memoria fotográfica de las fases del estudio;
- Copia del documento que muestre la aprobación del informe final por parte de la asamblea ejidal/comunal o del Consejo de Administración de la Asociación.

### ANEXO A

#### ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN POR FUENTE DE FINANCIAMIENTO

-Pesos-

INVERSIÓN	APORTACIONES			MONTO TOTAL
	EJIDO/COMUNIDAD	APOYOS CONAFOR	OTROS	
<b>TOTAL</b>				

### ANEXO B





- Se debe considerar la distribución de los productos en un mercado específico, aumentar y mejorar la producción y calidad de los productos, establecer un plan de mercadotecnia y definir necesidades de financieras y de inversión.
- El solicitante deberá contar con el estudio de factibilidad que sustente la propuesta técnica (descrito en la Sección I).

El **Plan de Negocios** que entregue la firma consultora a los beneficiarios y a la Unidad Coordinadora del Proyecto (UCP) deberá contener lo siguiente:

### **1. Proyecto y objetivos**

- 1.1 Misión
- 1.2 Visión
- 1.3 Objetivos

### **2. Producto y Mercados**

- 2.1 Perspectivas del sector
- 2.2 Oportunidad real del producto o servicio
- 2.3 Crecimiento de los usuarios en los productos o servicios
- 2.4 Nuestro producto y servicio: Visión general
- 2.5 Puntos fuertes y ventajas
- 2.6 Clientes
- 2.7 Mercado Potencial
- 2.8 Estrategias a futuro

### **3. Competitividad**

- 3.1 La Competencia
- 3.2 Principales competidores
- 3.3 Análisis de la competencia
- 3.4 Análisis de competitividad



#### **4. Plan de Marketing**

- 4.1 Análisis FODA
- 4.2 Política de producto y servicio
- 4.3 Política de precios
- 4.4 Política de servicio y atención al cliente
- 4.5 Política de promociones y descuentos
- 4.6 Estrategia de comunicación
- 4.7 Estrategia de penetración en el mercado
- 4.8 Publicidad y promoción (medios)
- 4.9 Plan de acciones de marketing

#### **5. Plan de Ventas**

- 5.1 Estrategia de ventas
- 5.2 Fuerza de ventas
- 5.3 Plan de ventas anual
- 5.4 Estimaciones de venta

#### **6. Organización y Recursos Humanos**

- 6.1 Dirección de la empresa
- 6.2 Personas clave del proyecto
- 6.3 Organización funcional de la empresa
- 6.4 Condiciones de trabajo y remunerativas
- 6.5 Plan de recursos humanos
- 6.7 Previsión de recursos humanos

#### **7. Aspectos legales**

- 7.1 La sociedad y sede
- 7.2 Licencias y permisos
- 7.3 Obligaciones legales

7.4 Permisos y limitaciones

## **8. Establecimiento, Lanzamiento e inversiones**

8.1 Plan de establecimiento

8.2 Plan de lanzamiento

## **9. Finanzas**

9.2 Análisis del punto de equilibrio

9.3 Resultados a CINCO años

9.4 Análisis de ingresos y egresos

9.5 Capital de trabajo

9.6 Valor neto

## **10. Plan de Financiamiento**

10.1 Necesidades financieras

10.2 Plan de financiamiento

## **11. Conclusiones**

11.1 Oportunidad

11.2 Riesgo

11.3 Puntos fuertes

11.4 Rentabilidad

11.5 Seguridad

### Anexos del plan de negocios

- Presupuestos, documentos y métodos para obtener los resultados del Plan de Negocios:
- Memoria fotográfica de las fases del estudio;
- Corridas y análisis financiero, y
- Copia del documento que muestre la aprobación del informe final por parte de la asamblea de socios del grupo en proceso.

### C. REQUERIMIENTOS MÍNIMOS, HABILIDADES Y COMPETENCIAS.

El perfil de la firma consultora se detalla a continuación.

- Experiencia: Mínimo 05 años en la elaboración de proyectos y planes de negocios forestales.
- Conocimientos en proyectos de inversión en ejidos y comunidades forestales.
- Habilidad en gestión y trámites de esquemas de financiamiento para empresas sociales.
- Habilidad para exponer en términos claros los resultados de los ejidos ante el grupo de trabajo en los ejidos y ante las asambleas ejidales.

### D. EVALUACIÓN DE PROPUESTAS.

La persona que aplique al puesto será evaluada en dos fases: una técnica y una económica. La fase técnica se compone de la revisión de documentación y una entrevista a la persona que cumpla con el puntaje mínimo en la revisión de documentos.

Criterios de evaluación		Puntaje máximo	Candidato/a	Candidato/a
1	Experiencia comprobable en: La elaboración de estudios socioeconómicos forestales, elaboración e implementación de estudios de factibilidad, proyectos de inversión para infraestructura productiva rural y manejo de contabilidad y finanzas de empresas comunitarias.	400*		
2	Experiencia en el manejo de proyectos con financiamiento de programas gubernamentales y de banca privada. (CONAFOR, FIRA, Financiera Rural, SAGARPA, etc).	350*		

Criterios de evaluación		Puntaje máximo	Candidato/a	Candidato/a
3	Habilidades de interacción con empresas comunitarias y productores forestales.	100*		
4	Conocimiento del mercado maderero en México y manejo de estrategias de marketing.	150*		
Total de puntos en fase técnica		1000		

\*El puntaje máximo será calculado conforme a la siguiente tabla:

Criterio	Evidencia	Porcentaje aplicable
Excelente	La propuesta presentada tiene un excelente soporte técnico para el criterio evaluado, que permite afirmar que la persona licitante cumple y excede con lo requerido.	100 %
Bueno	La propuesta presentada tiene buen soporte técnico para el criterio evaluado, que permite afirmar que la persona licitante cumple o excede con lo requerido.	90 %
Satisfactorio	La propuesta presentada contiene el suficiente soporte técnico para el criterio evaluado, que permite afirmar que la persona licitante cumple con lo requerido.	70 %
Pobre	La propuesta presenta escaso soporte técnico para el criterio evaluado, que permite afirmar que la persona licitante podría cumplir con lo requerido.	40 %
Muy pobre	La propuesta presenta muy escaso soporte técnico para el criterio evaluado, que permite afirmar que la persona licitante no cumple con lo requerido.	10 %
No presenta	La información no fue proporcionada para evaluar el criterio evaluado.	0 %




**Todo licitante que obtenga al menos el 80% de los puntos de la evaluación técnica, pasará a la evaluación económica; se adjudicará el contrato al licitante que oferte el menor precio.**

El PNUD se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier oferta, y de anular el proceso licitatorio así como de rechazar todas las propuestas en cualquier momento de anterioridad a la adjudicación del contrato, sin incurrir con ello en ninguna responsabilidad con relación a la persona licitante que se viera así afectado, y sin tener la obligación de informar los motivos de dicha acción.

**NOTA:** Una vez que se cuente con la calificación de todas las solicitudes se establecerá un orden de prioridad, definido por el puntaje alcanzado. Con base en el orden de prioridad resultante de la calificación a que se refiere el párrafo anterior, se autorizará la ejecución de los diferentes conceptos de apoyo, asignando los recursos en función de la disponibilidad presupuestaria.

## F. FORMATOS DE PRESENTACIÓN DE OFERTA.

La persona licitante que desee participar en la presente convocatoria, deberá presentar los siguientes documentos:

Documento	Descripción	Archivo
<b>Propuesta de trabajo (propuesta técnica)</b>	Describir brevemente la metodología o actividades que planea realizar para cumplir con éxito los servicios solicitados. Se requerirá una presentación oral de los 3 candidatos de mayor puntuación ante el comité de selección para detallar y discutir la propuesta.	<b>Formato libre</b>
<b>Información curricular</b>	Máximo de veinte páginas.	<b>Formato libre</b>
<b>Oferta o propuesta económica</b>	Utilizar el <b>Formato 1 (obligatorio)</b> . El honorario ofertado deberá incluir todos los impuestos.	
<b>Documentación legal</b>	Persona moral (organizaciones): Copia simple de acta constitutiva. Copia simple de documento legal que faculta al representante legal para firmar la oferta.	
Las condiciones generales del contrato que se formalizará con la persona que resulte adjudicada, se encuentran en el archivo adjunto que puede obtener dando clic en el siguiente ícono:		
La normatividad aplicable a la presente convocatoria, la podrá encontrar dando clic en el siguiente ícono:		
Para mayor información sobre el proyecto, favor de consultar la siguiente dirección electrónica: <a href="http://www.undp.org.mx/spip.php?page=proyecto">http://www.undp.org.mx/spip.php?page=proyecto</a>		



## **G. PROCEDIMIENTO DE PROTESTA.**

El sistema de protesta pretende dar la oportunidad de apelar a aquellas personas o compañías a las que no les han sido adjudicados una orden de compra o contrato dentro de un proceso de contratación competitivo. El sistema no está diseñado para aquellos licitantes que hayan enviado sus ofertas fuera de tiempo, no hayan emitido respuesta o cuando todas las propuestas/ofertas hayan sido rechazadas. Si considera que no ha sido tratado de manera justa durante el proceso, pueda encontrar información detallada sobre los procedimientos de protesta en el siguiente enlace: <http://www.undp.org/procurement/protest.shtml>

De acuerdo a la normatividad en materia de adquisiciones del PNUD, el procedimiento para inconformidades es el siguiente:

Dentro de los diez días hábiles siguientes a la publicación del fallo por parte del PNUD, deberá elaborar escrito dirigido al Representante Residente del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo México, indicando:

- a. Nombre de la empresa inconforme, dirección fiscal, número de teléfono, fax y correo electrónico.
- b. Indicar el número de licitación.
- c. Descripción de los hechos que motivan la protesta y explicación detallada de la forma en que fue perjudicado.
- d. Copia de la documentación relevante que soporte su inconformidad.
- e. Descripción de la forma en que considera se solucionaría su inconformidad.
- f. Toda la información adicional que considere anexar, como cronología de los hechos

Dicho escrito y documentación anexa, deberá entregarse en nuestras oficinas ubicadas en Montes Urales 440, colonia Lomas de Chapultepec, Piso 1, Área de Registro. México, DF. CP 11000. Dentro de los siguientes diez días hábiles, deberá recibir respuesta a su reclamo. Si tal respuesta no le satisficiera, podrá turnarla junto con su escrito original de protesta, al Director de la OPS (*Office of Procurement Support*): FF-805. 304 East, 45th Street, New York, NY. 10017. USA. Tel (212) 906-6571 Fax 906-6663), quien se hará cargo de revisar y tomar una decisión al respecto, la cual tendrá carácter de definitiva y obligatoria para todas las partes involucradas.

### **Motivos de No Participación:**

En caso de no presentar propuesta, se solicita al oferente enviar notificación por escrito indicando la razón de no participación.



## Presentación de oferta económica

RFQ-67-2011

Formato 1.

### Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) México.

#### Atención Sr. Representante Residente

*[Insertar nombre de la persona]*, quien suscribe la propuesta, declaro que:

- a) He examinado y no tengo reservas a los requisitos solicitados, incluyendo las adendas o modificaciones a la presente convocatoria.
- b) Me comprometo a brindar servicios profesionales de consultoría en el área de *[indicar el área de especialidad en la que ofrece sus servicios]*.
- c) El precio de mi propuesta es de *[\_\_\_\_\_]* incluyendo impuestos.
- d) Entiendo / entendemos que, PNUD no da anticipos para la ejecución de los servicios objeto de la presente licitación.
- e) Mi propuesta se mantendrá vigente por los días que se indican a continuación, contados a partir de la fecha límite fijada para la presentación de propuestas: **90 días calendario**.
- f) Esta propuesta me obliga y podrá ser aceptada en cualquier momento hasta antes del término de dicho período.
- g) Manifiesto no haber sido declarado/a inelegible por el PNUD para presentar propuestas.
- h) Entiendo que esta propuesta constituirá una obligación contractual, hasta la preparación y ejecución del Contrato formal.
- i) Entiendo que el PNUD no está obligado a aceptar mi propuesta evaluada como la más baja ni ninguna otra de las propuestas que reciba.

Nombre: *[indicar nombre completo de la persona que firma la propuesta]*

Firma:

El día *[indicar día]* del mes *[indicar el mes]* de *[indicar el año]*. *[indicar fecha de firma de la propuesta]*

### Ejemplo de desglose de oferta económica.

Favor de utilizar el siguiente formato o uno similar, para desglosar el precio de sus servicios. Deberán incluirse los impuestos correspondientes. El formato incluye categorías que pueden o no ser requeridas o aplicables, pero útiles como ejemplo.

Lista de Precios					
Validez de Oferta: 90 días a partir de la fecha de cierre de convocatoria.					
Descripción de la Actividad / Item		Precio unitario	Unidad de medida	Cantidad	Descripción o justificación
1	Sueldos y Salarios persona 1		Día / mes		
	Sueldos y Salarios persona 2				
	Sueldos y Salarios persona ....n				
2	Viáticos y pasajes		Viaje / día		
3	Papelería, material de oficina.		Lote / pieza		
4	Gastos Indirectos				
5	Otros				
Total incluyendo impuestos					

Nombre: *[indicar nombre completo de la persona que firma la oferta]*

Firma: *[firma del participante]*

El día *[indicar día]* del mes *[indicar el mes]* de *[indicar el año]*. *[Indicar fecha de firma de la propuesta]*