

TERMINOS DE REFERENCIA

CONTRATACIÓN DE SERVICIOS DE CONSULTORÍA: ELABORACION DE ESTUDIO DE MERCADO PARA CINCO CADENAS PRODUCTIVAS (HORTALIZAS, GRANOS BASICOS, PAPA Y AGUACATE).

I. ANTECEDENTES

El Proyecto de Competitividad y Desarrollo Sostenible del Corredor Fronterizo Sur Occidental, es un Proyecto de la Secretaria de Agricultura y Ganadera (SAG) para el logro de los objetivos del Gobierno, ya que éste asigna máxima prioridad a la reducción de la pobreza, en el marco de la mitigación del riesgo climático, del desarrollo del sector agroalimentario, y de la seguridad alimentaria y nutricional.

El presupuesto del Proyecto asciende a un monto total de USD 27.8 Millones, de los cuales USD 20.5 Millones son fuente FIDA, USD 3.0 Millones son aporte de la Donación del Global Environment Facility (GEF), USD 3.2 Millones son aporte de los beneficiarios y USD 1.13 Millones son aporte del Gobierno de Honduras.

El Proyecto se ejecutará en treinta y seis (36) municipios de los tres (3) departamentos: (a) Departamento La Paz, comprendiendo tres (3) municipios, que incluyen: San José, Santa Elena y Yarula; (b) Departamento Intibucá, comprendiendo trece (13) municipios, incluyendo: Camasca, Colomoncagua, Concepción, Dolores, Intibucá, Magdalena, San Antonio, San Francisco de Opalaca, San Juan, San Marcos de la Sierra, San Miguel Guancapla, Santa Lucía y Yamaranguila; y (c) Departamento Lempira, abarcando veinte (20) municipios, incluyendo: Belén, Candelaria, Cololaca, Erandique, Gracias, Gualcince, Guarita, La Campa, La Virtud, Mapulaca, Piraera, San Andrés, San Francisco, San Juan Guarita, San Manuel Colohete, San Marcos de Caiquin, San Sebastián, Santa Cruz, Tómalá, Virginia.

Adicionalmente se incluyen 11 municipios que fueron atendidos por el Proyecto Horizontes del Norte, en los cuales hay demandas de recursos comprometidos con organizaciones beneficiarias del proyecto en mención, estos son: (a) Departamento de Atlántida, comprendiendo cuatro (4) municipios, que incluye: Arizona, Esparta, Jutiapa y Tela; (b) Departamento de Cortés, comprendiendo dos (2) municipios, que incluye: Omoa y Santa Cruz de Yojoa; (c) Departamento de Santa Bárbara, comprendiendo cinco (5) municipios, que incluye: San José de Colinas, Arada, Ceguaca, El Nispero y Gualala.

Los grupos principales a ser atendidos por el Proyecto incluyen: (a) Pequeños productores agropecuarios con limitaciones de acceso a recursos productivos y diversos grados de organización y vinculación con los mercados; (b) artesanos rurales; y (c) micro-empresarios rurales y comerciantes. La focalización de los usuarios considera criterios geográficos, indicadores de pobreza, indicadores de equidad de género y desarrollo humano, demanda de los mercados y aspectos agro-ecológicos.

Aproximadamente 11,826 familias se beneficiarán directamente del Proyecto, mientras que otras 22,000 familias de manera indirecta. En total aproximadamente unas 268,130 personas serán beneficiarios directos e indirectos.

La estrategia central de intervención del Proyecto apunta a mejorar los ingresos, las oportunidades de empleo, la seguridad alimentaria y las condiciones de vida de la población rural pobre, con un enfoque de inclusión social y equidad de género y con miras a la reducción de la pobreza y la pobreza extrema.

Los Planes de Negocios (PN) y Planes de Desarrollo Productivo (PDO) son mecanismos mediante los cuales se financian las inversiones del Proyecto a las Organizaciones Beneficiarias, y para esto se requiere la contratación de firmas consultoras que formulen esos planes.

El Proyecto apoya la elaboración e implementación de Planes de Fortalecimiento Organizacional y la capacitación en aspectos asociativos, asistencia técnica así como formación en aspectos administrativos, gerenciales y financieros y desarrollo de mecanismos que incluyan la formación ocupacional de jóvenes, así como para la reducción de la vulnerabilidad ambiental y climática. Además de la capacitación en temas claves, con estos planes se busca aumentar el empoderamiento por parte de las organizaciones para escoger la estrategia de desarrollo que acuerdo a sus preferencias, y su propia percepción de sus capacidades y potencialidades.

II. INTRODUCCION

El Proyecto dispone de recursos para financiar directa o indirectamente, las inversiones que se harán con las Organizaciones Beneficiarias en coordinación con: Gobiernos Locales, Organizaciones Indígenas, Instituciones de Servicios Financieros Rurales (SFR), Instituciones Cooperantes, Programas y Organizaciones vinculadas al desarrollo rural y ambiental, que estén presentes en la zona de influencia del Proyecto. Estas inversiones o coinversiones, se realizarían mediante el establecimiento de alianzas estratégicas a través de la suscripción de convenios marco o de cooperación, permitiendo que las Organizaciones Beneficiarias de pequeños productores y pobladores rurales, mejoren su situación socioeconómica implementando inversiones sostenibles con acceso a mercados, apoyo de servicios técnicos y financieros, así como la implementación de inversiones ambientales para mejorar el manejo de recursos naturales y la capacidad de recuperación de los sistemas agro-ecológicos y forestales.

El Proyecto para atender la población objetivo implementará 2 tipos de Planes de Inversión: Planes de Desarrollo Productivo (PDP) y Planes de Negocio (PN), estos planes serán anuales o multianuales (1 a 2 años) y podrán incluir infraestructura productiva y medio ambiental a pequeña escala y servicios de apoyo necesarios para la ejecución y el fortalecimiento de la capacidad organizativa y administrativa de la propia organización, así como infraestructura social.

Los Planes de Desarrollo Productivo (PDP) están destinados a apoyar organizaciones con menor desarrollo relativo y con una capacidad actual de gestión con limitaciones significativas, donde aún se requiere un perfeccionamiento del modelo productivo para acceder en forma competitiva a los mercados. Estos planes serán fortalecidos mediante la implementación de un plan de capacitación y asistencia técnica, en las áreas específicas que lo requiera cada organización: igualmente incluir actividades productivas (mejorando su seguridad alimentaria y/o generando excedentes comercializables en menor escala), o recursos asignados a infraestructura básica, desarrollo humano, asociativo, de carácter social y/o de manejo de recursos naturales, dentro de esta categoría se consideran aquellas organizaciones que de acuerdo a la Evaluación Nivel Organizacional, obtuvieron calificaciones en los rangos de 0% a 50%.

Los Planes de Negocios (PN) están orientados a apoyar grupos organizados con mayor capacidad de gestión y donde existe la posibilidad clara de inserción en una cadena de valor mediante una posibilidad definida y concreta de asegurar un volumen de venta acordado con el comprador y, por consiguiente, donde uno de los objetivos principales es la rentabilidad de la inversión. Estos planes, según sea la necesidad de la organización se complementaran con un plan de capacitación y asistencia técnica que permita a los participantes mejorar su producción agropecuaria y agroindustrial, para ser competitivos y capaces de adoptar métodos eficientes de gestión empresarial financiera moderna y transparente, dentro de esta categoría se

consideran aquellas organizaciones que de acuerdo a la Evaluación Nivel Organizacional, obtuvieron calificaciones en los rangos de 50% a 100%.

Para cualquier tipo de plan, puede complementar recursos que sean aplicados a la adaptación al cambio climático, según las siguientes características: obras y prácticas de conservación de suelos (siembra en curvas a nivel, no quemadas, incorporación de rastrojos, manejo de agroquímicos barreras vivas, barreras muertas, acequias, etc.) y agroforestería (cultivos bajo sombra, cercas vivas, etc.), esto con el fin de lograr un manejo racional de los recursos naturales, un fortalecimiento en la conservación, protección del medio ambiente, asegurar la sostenibilidad de la producción y de los ingresos y reducir la vulnerabilidad ante el riesgo por cambio climático en apoyo a las inversiones productivas.

Estas inversiones estarán orientados a atender las necesidades de las cadenas de valor seleccionadas, en términos del potencial de producción en el área de intervención del Proyecto, ambos planes tendrán rubros que permitan fortalecer los aspectos organizativos, administrativos, contables, financieros, equidad de género e intergeneracional y gestión ciudadana, si la organización presenta debilidades.

El Proyecto tiene definida una metodología de categorización de las Organizaciones Beneficiarias y las mismas ya fueron categorizadas por lo que ya se conocen las organizaciones en las que se les hará PN o PDP.

III. OBJETIVO GENERAL DE LA CONTRATACIÓN

Elaborar un diagnóstico completo de las cadenas de valor, con el fin de identificar el estado actual de cada una de ellas, los actores claves y las funciones que asumen, las interrelaciones que existen, y los principales cuellos de botella que afectan la sostenibilidad y la inclusión en las cadenas, incluyendo las perspectivas de mercado en el ámbito nacional e internacional para los productos primarios, con valor agregado y un plan de acción para mejorar la competitividad y equidad en las cadenas de: aguacate, café, granos básicos, hortalizas y papa en la región sur del occidente.

IV. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Elaboración de cinco diagnósticos caracterizando los diferentes eslabones de las cadenas de valor de: café, aguacate, granos básicos, hortalizas y papa, identificando los actores claves que intervienen (directos e indirectos), las funciones que asumen estos, y los intereses e interrelaciones que existen.
- b) Caracterizar las mesas o espacios de concertación de las cadenas de: café, aguacate, granos básicos, hortalizas y papa, identificando los actores que participan, los mecanismos de funcionamiento, los temas de interés o de trabajo y los requisitos para formar parte o participar en estos espacios.
- c) Identificar y analizar los principales cuellos de botella y las oportunidades a nivel local, nacional e internacional, de cada una de las cadenas propuestas para este estudio, en la actualidad.
- d) Identificar y proponer mecanismos para potenciar las principales oportunidades y superar los cuellos de botella que se presentan en cada una de las diferentes cadenas, considerando que estos mecanismos puedan ser viables y prácticos para la

implementación de actores claves a nivel local, regional y nacional, que permita facilitar las operaciones comerciales de las organizaciones beneficiarias en cuanto a precios nacionales e internacionales; proveedores de insumos y servicios; compradores potenciales y organizaciones competencia de las organizaciones beneficia

- e) Identificar el rol y la participación de la familia, principalmente el de las mujeres, jóvenes, en los distintos eslabones de la cadena.

V. ALCANCE DE LA CONTRATACIÓN

El proveedor de servicios deberá de presentar propuesta para elaboración de la consultoría el que deberá de contener, como mínimo: el plan de trabajo, metodología y herramientas a implementar de colecta de información, que tendrá los siguientes alcances:

Documento principal con el análisis actualizado del estado actual de las diferentes cadenas, que contenga, por secciones, lo siguiente:

- a) Mapeo completo de los actores que participan en cada una de las cadenas objeto de este estudio.
- b) Una caracterización de los actores claves, las funciones que realizan, los intereses y las interrelaciones existentes entre estos, deben documentarse de forma específica las subdivisiones de las cadenas vinculadas al uso y destino de los productos objetos de este análisis, (mercados formales y mercados informales) y sus actores.
- c) Los cuellos de botella actuales, un análisis de las perspectivas y oportunidades de futuro de los mercados para cada una de las cadenas, una propuesta de mecanismos que permitan superar estos cuellos de botella y aprovechar las oportunidades con particular énfasis a aquellos vinculados a la inocuidad y procesamiento y aquellos que afectan particularmente a las organizaciones de productores y sus asociados en la producción, el acopio y la comercialización, de forma específica, se debe realizar una descripción detallada de los roles, la participación y las oportunidades de las mujeres en los distintos eslabones de las cadenas.
- d) Análisis de mecanismos de incentivos y aquellos que están directamente vinculados a mejorar la productividad y la calidad en la producción de cada uno de los rubros que son objeto del estudio.
- e) Una caracterización de las mesas o espacios de concertación de cada una de las diferentes cadenas de los rubros objeto de este estudio, definiendo la temática a tratar en estas mesas, los mecanismos de funcionamiento y las formas de participación en estos espacios.
- f) Estudio de mercado en el ámbito local, nacional para los productos con y sin valor agregado de las cinco cadenas propuestas en el estudio.
- g) Un documento anexo donde se identifiquen los actores dentro de la cadena que tienen mayor acceso a información (climática, estadísticas, mercado, producción, inversiones y oportunidades), el tipo de información y los mecanismos para acceder a la misma.
- h) Base de datos con toda la información de las entrevistas o talleres realizados; una copia digital de toda la información secundaria colectada, idealmente organizada por tipo de

documento (estudio de cadena, estudio de mercado, estadísticas y documentos técnicos).

VI. ÁMBITO GEOGRÁFICO DE LA CONSULTORÍA

La consultoría se llevará a cabo, en el área de influencia del Proyecto Competividad y Desarrollo Sostenible del Corredor Fronterizo Sur Occidental, en los departamentos de: Intibucá, Lempira y La Paz.

VII. PERFIL DE LA FIRMA CONSULTORA

Perfil de la Firma Consultora y descripción detallada de contratos anteriores en los cuales ha realizado trabajos similares, indicando: Fecha, Contratante, Objetivo del Contrato; Monto y Actividades Principales. Colocar nombre de persona contacto, teléfonos y correos electrónicos donde pueda comprobarse la información suministrada.

Preparación y calificación:

Se requiere de profesionales con grado de licenciatura en áreas de agro negocios, agroindustrias, las ciencias agronómicas, administración de empresas, o ciencias económicas u otros afines, con amplio conocimiento sobre la temática de formulación e implementación de estudios de cadenas de valor además de planes de negocios, planes de fortalecimiento organizacional y estudios de factibilidad

La firma consultora en la propuesta técnica deberá de proponer el personal que designara para el desarrollo de esta consultoría.

Experiencia profesional:

- Experiencia Mínima de elaborar y ejecutar al menos cinco planes de negocios bajo el enfoque de cadenas de valor.
- Al menos cinco experiencias demostradas en la vinculación de productores y organizaciones a los mercados: locales, regionales y nacionales.
- Experiencia mínima de cinco años en procesos sostenibles socialmente inclusivos con aspectos relevantes en género, juventud y etnias con respeto al establecimiento de alianzas comerciales
- Habilidades para la generación y redacción de documentos, con una experiencia de al menos cinco informes, guías, manuales u otros documentos escritos de su propia autoría.
- Cinco experiencias como mínimo en análisis financieros para formulación e implementación de proyectos.

VIII. METODOLOGIA

La Firma Consultora interesada en participar en el proceso de selección para desarrollar esta consultoría, deberá presentar:

PROPUESTA TÉCNICA:

- Carta expresando interés en participar, indicando un resumen de las fortalezas que posee y que hacen a la Firma Consultora idónea para realizar la consultoría.
- Declaración jurada de que se realizará la consultoría en un período de 90 días calendario; de que la Firma Consultora cuenta con la logística necesaria para realizar las actividades requeridas, de que tiene disponibilidad inmediata y de no tener litigio ni arbitraje pendiente con el Estado de Honduras.
- Al menos, tres (3) referencias comprobables (con persona contacto, teléfono y correo electrónico) desarrolladas en las labores desempeñadas como prestador de servicios

profesionales, detallando su grado de participación o la relación laboral o profesional sostenida y el tipo de asistencia técnica brindada.

- Currículum vitae actualizados del personal clave. Deberá detallarse claramente la experiencia específica requerida en los criterios de evaluación.
- Propuesta técnica – metodológica en la que explique la estrategia que aplicará para desarrollar las actividades requeridas y entregar los productos requeridos en el tiempo previsto.

PROPUESTA ECONÓMICA

Presentar propuesta económica detallando los costos incluidos: Honorarios profesionales, gastos de viajes, gastos de preparación de informes, talleres, entre otros. De igual forma deberá presentar un cronograma de entrega de los productos.

La propuesta económica deberá considerar lo siguiente:

Precio unitario por los planes PN y PDP, el precio deberá incluir todos los costos que la firma consultora considera, presentar una oferta de precio unitario por plan aprobado.

IX. CRITERIOS DE EVALUACION

Este proceso se realizará a través de concurso público, mediante publicación en un diario de circulación nacional, para la obtención de las propuestas técnicas de los prestadores de servicios de consultoría para caracterización de la cadena de valor de: café, aguacate, granos básicos, hortalizas y papa

La evaluación se realizara en base a dos criterios:

- a) Evaluación propuesta técnica que tendrá un valor de 70%.
- b) Evaluación de la propuesta económica que tendrá un valor del 30%.

CRITERIOS	Puntaje optimo	Puntaje Obtenido
1.- Firma consultora con personal clave como mínimo con educación universitaria en áreas de agro negocios, agroindustrias, las ciencias agronómicas, administración de empresas, o ciencias económicas u otros afines.	Cumple/ No cumple	
2. Experiencias en formulación de estudios de mercado.	15	
a) Haber formulado hasta cinco estudios de mercado	5	
b) Haber realizado más de cinco hasta diez estudios de mercado	10	
c) Haber realizado más de diez estudios de mercado.	15	
3. Experiencia General de la organización en procesos de análisis de cadenas de valor en el sector agropecuario	15	

Experiencia de hasta cinco años.	5	
Experiencia de más de cinco hasta diez años.	10	
Experiencia de más de diez años.	15	
3.- Experiencia en procesos participativos sostenibles con enfoque de equidad de género y/o medio ambiente.	15	
a) Experiencia de hasta cinco años.	5	
b) Experiencia de más de cinco hasta diez años.	10	
c) Experiencia de más de diez años.	15	
4.- Experiencia en elaboración de manuales, procedimientos, guías, informes técnicos.	15	
a) Haber elaborado al menos cinco manuales, guías o informes técnicos	5	
b) Haber elaborado entre cinco a diez manuales, guías o informes técnicos	10	
c) Haber elaborado más de diez manuales, guías o informes técnicos	15	
6.-Metodología, Plan de Trabajo y Cronograma de Actividades	40	
a) Grado en que la metodología propuesta demuestra el conocimiento que se tiene sobre el cumplimiento de los Términos de Referencia (Calificación Mínima 5)	25	
b) Grado en que el cronograma de actividades y plan de trabajo se ajustan a los plazos de ejecución y tareas requeridas para la ejecución de los servicios. (Calificación Mínima 5)	15	

a. Metodología, plan de trabajo y cronograma de actividades

Para la evaluación de la propuesta metodológica, plan de trabajo y cronograma de actividades se utilizará la tabla siguiente:

Metodología, Plan de Trabajo y Cronograma de actividades		100% (40 pts)
Propuesta metodológica: Grado en que la metodología propuesta demuestra el conocimiento que se tiene sobre las actividades a realizar.		30%
<i>Alto: Lleva tal nivel de detalle que abarca criterios de calidad desde el punto de vista del consumidor o comprador; información de normativa de calidad; información de flujos de procesos para procesar de manera eficientemente. Medio: Lleva algún nivel de información para el traslado de conocimiento de forma participativa sobre criterios de calidad, normativa y flujos de procesos. Bajo: cuando no tiene aspectos para de aprendizaje participativo y solo se centra en la transmisión del conocimiento</i>	<i>Alto 30%</i>	30%
	<i>Medio 18%</i>	
	<i>Bajo 9%</i>	

Proyecto de Competitividad y Desarrollo Sostenible del Corredor Fronterizo Sur Occidental

La metodología propuesta utiliza herramientas y lenguaje adaptado a un auditorio de personas con un bajo nivel de escolaridad.		30%
Alto: La propuesta es de fácil comprensión, hay muchos ejemplos sencillos para fomentar la participación y muestra una clara repetición de ejercicios para afianzar el conocimiento por la metodología del aprender haciendo; Medio: La capacitación es de entendimiento regular, nos plantea preguntas sin respuestas y las herramientas pedagógicas pueden llegar a aburrir a la audiencia; Bajo: cuando la propuesta no muestra aspectos de innovación, es muy predecible y de muy difícil comprensión para el nivel de participante a capacitar	Alto 30%	30%
	Medio 18%	
	Bajo 9%	
Elementos pedagógicos utilizados para el traslado y adopción del conocimiento		20%
Alto: El programa de capacitación es claro, no es extenuante, el orden planteado tiene mucha lógica, utiliza muchas ayudas audiovisuales y plantea evaluación ascendente, entre pares ; Medio: La capacitación tiene un programa medianamente difícil, puede ser extenuante, hay alguna lógica del temario a brindar, presenta pocas ayudas audiovisuales y hay alguna evaluación; Bajo: cuando no toma en cuenta aspectos pedagógicos del traslado con claridad del conocimiento, no usa muchas ayudas audiovisuales, el temario es ilógico y no presenta elementos de evaluación de la adquisición y traslado del conocimiento.	Alto 20%	20%
	Medio 12%	
	Bajo 6%	
Optimización del tiempo y demás recursos.		20%
Alto: El programa de capacitación es de tiempos cortos y provee un ambiente donde se cubren todas los requerimientos de los participantes para mantener un alto nivel de atención ; Medio: La capacitación tiene un programa con tiempos medianamente largos y presenta ciertas deficiencias para satisfacer las necesidades de los participantes; Bajo: cuando no toma en cuenta aspectos pedagógicos con los tiempos muy largos y no presenta elementos que indiquen el interés de atender adecuadamente los participantes.	Alto 20%	
	Medio 12%	
	Bajo 6%	

La selección de la propuesta ganadora se realizará considerando al oferente que ha obtenido el puntaje máximo en la tabla de evaluación, sustentada mediante la documentación acompañante para poder evaluar la experiencia en años y la evaluación de la propuesta metodológica detallada arriba, esta información debe ser incluida en sobre sellado "A". Toda propuesta con una nota abajo del 70 pts., no se considerará para abrir el sobre económico "B" y se devolverá sin abrir

El sobre "B" conteniendo la propuesta económica debe presentarse sellado en sobre separado del sobre "A". Este sobre será abierto de forma pública para los oferentes que deseen participar en la fecha comunicada por la Unidad Administradora de Proyectos previa comunicación de los resultados técnicos a todos los participantes.

Proyecto de Competitividad y Desarrollo Sostenible del Corredor Fronterizo Sur Occidental

X. PRODUCTOS A ENTREGAR

La firma consultora deberá entregar los siguientes productos de acuerdo a los plazos indicados:

Producto	Plazo
1. Plan y Cronograma para cada lote	10 días después del inicio de la consultoría
2. Documento a nivel de borrador con el análisis actualizado del estado actual de las diferentes cadenas, de acuerdo a lo establecido en los alcances de la consultoría.(ítem V) (incluye estudio de mercado)	60 días calendarios a partir del inicio de la consultoría
3. Documento final con el análisis actualizado del estado actual de las diferentes cadenas, de acuerdo a lo establecido en los alcances de la consultoría.(ítem V) (incluye estudio de mercado)	74 días calendarios a partir del inicio de la consultoría
4. Aprobación y aceptación de documento	90 días calendarios a partir del inicio de la consultoría

XI. PLAZO PARA LA EJECUCIÓN DE LA CONSULTORÍA

La consultoría tendrá una duración de 90 días calendario comprendidos a partir de la fecha de la firma del contrato.

XII. COORDINACION Y SUPERVISION DE LA CONSULTORÍA

La firma consultora coordinara su trabajo con el personal del componente I “Desarrollo y Fortalecimiento de las organizaciones rurales”.

XIII. PRODUCTOS Y FORMA DE PAGO

El pago se hará a la recepción satisfactoria de los productos siguientes:

- 10% A la firma del contrato y entrega del cronograma
- 40 % Se hará un pago parcial, contra la entrega del documento a nivel de borrador conteniendo un análisis actualizado del estado actual de las diferentes cadenas, de acuerdo a lo establecido en los alcances de la consultoría.(ítem V) (incluye estudio de mercado)
- 40 % correspondiente a un tercer pago contra la entrega del documento final conteniendo un análisis actualizado del estado actual de las diferentes cadenas, de acuerdo a lo establecido en los alcances de la consultoría.(ítem V) (incluye estudio de mercado)

Proyecto de Competitividad y Desarrollo Sostenible del Corredor Fronterizo Sur Occidental

- 10% a la aprobación del documento final por parte del Proyecto.

Todos productos deben tener el visto bueno del Coordinador del Componente II “Desarrollo Productivo y Negocios” del PROLENCA para poder procesar el pago respectivo.

Para efectuar los pagos la firma consultora debe contar con:

- Registro Tributario Nacional
- Registro de SIAFI
- Deducción del 12.5% de impuesto sobre la renta a menos que presente constancia de pagos a cuenta.

La contratación tiene una vigencia de 90 días calendario a partir de la fecha de firma del contrato.