

Términos de Referencia para el desarrollo de estudios y análisis de capacidades, mercados, fortalezas sectoriales y servicios financieros disponibles para las microempresas beneficiarias del MicroMBA en el Departamento de San Marcos de Guatemala.



**En el marco de la Acción:
“Innovación para el desarrollo microempresarial dirigido a colectivos vulnerables del
Departamento de San Marcos (Guatemala)”
(Expte.: 2020/ACDE/000308)**

1. DATOS GENERALES

1.1. Nombre del proyecto:

“Innovación para el desarrollo microempresarial dirigido a colectivos vulnerables del Departamento de San Marcos (Guatemala)” (Expte.: 2020/ACDE/000308)

1.2. Instituciones ejecutoras:

Fundación para el Desarrollo Integral de Programas Socioeconómicos (FUNDAP)

FUNDAP lleva trabajando 38 años en el diseño y ejecución de proyectos de desarrollo, habiendo beneficiado durante el año 2019, a un total de 187.649 personas, desarrollando acciones en 10 departamentos del Altiplano Occidental de Guatemala, mediante la puesta en marcha de 6 programas de desarrollo. FUNDAP cuenta con gran experiencia en la realización de proyectos de desarrollo y específicamente para la formación técnica y empresarial. En 2019 atendió a 1.286 microempresarios/as a través de su escuela de negocios

1.3. Instituciones colaboradoras:

ONGD belga ACTEC, ASOPYME, SEGEPLAN, Mesa de Competitividad Departamental, Asociación Gremial Turismo.

1.4. Organismos cooperantes:

FUNDACION DEL VALLE Y GRUPO GESOR

Fundación del Valle (FdV), es una entidad sin ánimo de lucro, creada en 1989. Entre sus fines se encuentran la cooperación al desarrollo, la promoción integral de la mujer y el voluntariado, estando calificada por la AECID para firmar convenios. FdV tiene experiencia en la ejecución de 148 proyectos de cooperación al desarrollo para garantizar el derecho a la educación y al empleo de los colectivos más vulnerables (especialmente infancia, juventud, mujeres y población indígena). Cuenta con una red de socios locales en diferentes países con los que acuerda estrategias plurianuales, que van siendo monitoreadas y revisadas. Ha invertido más de 22 millones de €, en 15 países de América Latina, África y Asia, destacando: Colombia, Perú, Ecuador, Honduras, El Salvador, Guatemala, RD Congo, Kenia, Camerún, Kazajstán, India. FdV cuenta con experiencia tanto en la gestión de proyectos, como en gestión de financiación pública y privada (AECID, descentralizada, fondos privados, etc.). Actualmente gracias a la financiación de la G. de Valencia se está ejecutando un proyecto de apoyo a microempresarios/as de Cali con Fundación Carvajal en el marco del microMBA. FdV cuenta con una estrategia de género y una estrategia de medio ambiente aprobadas, y que son de obligado cumplimiento, así como una Estrategia país para Guatemala. FdV tiene un equipo técnico permanente y multidisciplinar para la gestión de todo el ciclo del proyecto. FdV tiene experiencia de trabajo con la ONGD belga ACTEC desde 2001, con un Convenio para apoyar los programas de acompañamiento a los/as microempresarios/as en Colombia, Guatemala y El Salvador.

Grupo GESOR (GG) es una consultora que presta servicios profesionales a organizaciones empresariales y sociales en diferentes ámbitos. Gracias a sus 25 años de existencia, GG tiene experiencia en áreas como: planificación estratégica y planes de negocio, gestión de personas, apoyo a la internalización de empresas, soporte jurídico, fiscal y contable, fortalecimiento de alianzas, gestión de recursos económicos y financieros, etc. GG ha desarrollado una línea de trabajo centrada en la promoción de la RSC en distintos ámbitos: alimentación, construcción, transporte de mercancías, energía y medioambiente, salud, pesca y agricultura. Resulta destacable la experiencia de GG en la gestión inteligente de datos y en la medición del impacto de las actividades empresariales, vinculado a los ODS. GG ha dado soporte al desarrollo de empresas españolas a nivel internacional en Senegal, Mauritania, Marruecos, Túnez, Angola, Cabo Verde, Líbano, Emiratos Árabes, Argentina, Uruguay, México, Rep. Dominicana, Perú, Estados Unidos, Venezuela y Rusia. Tiene gran experiencia en apoyar procesos para la generación y maduración de micro-emprendimientos en las industrias culturales y creativas, en apoyo a la fundación VOCES, en Malí y en países de América Latina como México y Argentina. También mantiene una alianza estratégica con empresas en Portugal y en el Líbano.

1.5. Financiamiento:

AECID

1.6. Consultoría que se solicita:

Asistencia técnica para la elaboración de estudios y análisis referentes a las capacidades productivas, nichos de mercado, estudios sectoriales y de acceso a servicios financieros en el Dpto. de San Marcos de Guatemala.

1.7. Duración máxima de la consultoría:

9 meses

1.8. Ubicación geográfica:

Departamento de San Marcos. Guatemala

1.9 duración del proyecto:

El periodo de duración del proyecto es 18 meses.

2. BREVE RESUMEN DEL PROYECTO

El proyecto se dirige a aumentar la competitividad y resiliencia de microempresarios/as de San Marcos frente al COVID 19, a partir de la replicabilidad de una solución metodológica innovadora (microMBA) desarrollada por la ONGD belga ACTEC y aplicada en Colombia por la Corporación Interactuar. Se hará especial énfasis en cuatro factores clave:

- i) incentivar a la iniciativa microempresarial y la actividad emprendedora;
- i) aumentar de la productividad a través del fomento de la competitividad y la innovación;
- iii) mejorar el acceso a los mercados y la articulación de microempresarios/as de Guatemala; y
- iv) reducir los riesgos y vulnerabilidades que en el ámbito económico padecen los más pobres.

El proyecto apoyará iniciativas de negocios inclusivos que promueven el crecimiento económico local y sostenible -fomentando la modernización tecnológica y la innovación- con enfoque de género, para aumentar la productividad y contribuir a la generación de ingresos entre la población más vulnerable.

3. ASPECTOS TECNICOS DE LA CONSULTORIA

3.1. Antecedentes

La prestación de servicios de apoyo a la actividad empresarial se despliega en el país tanto en los ámbitos de la gestión operativa (en materia fiscal, tributaria, legal y laboral, de gestión financiera) como en aspectos más estratégicos (capacidad de identificar nuevos nichos de mercado, introducir innovaciones o identificar nuevos socios o fuentes de financiación). La ejecución de estas acciones está asociada con la creación de viveros de empresas, incubadoras, centros de recursos y planes de asesoramiento. Estos servicios abarcan, entre otras esferas, la formación, la consultoría y el asesoramiento en materia de gerencia, estrategia comercial, transferencia de tecnología o implantación en los mercados, pero no se da una conexión entre ellas.

En la actualidad el programa de formación empresarial de FUNDAP se basa en dos líneas concretas, la formación por medio de la metodología IMPULSA y la de “Emprendedoras del altiplano”.

El programa IMPULSA busca atender emprendimientos de subsistencia que permita dar el salto hacia el crecimiento empresarial, mediante una alfabetización empresarial y financiera. Atiende de forma integral el segmento de microempresarios/as en la base piramidal del desarrollo empresarial, brindando conocimientos básicos a nivel financiero para desarrollar competencias en la implementación de buenas prácticas de manufactura y prácticas empresariales manteniendo el mercado y despertando el interés por acceder a nuevas y mejores formas de capacitación.

Sus principales objetivos son el desarrollo y sostenibilidad de la microempresa como medio para mejorar la calidad de vida de las socias de los bancos comunales de FUNDAP, así como el contribuir para que las empresarias tomen decisiones oportunas y pertinentes.

Por su parte “Emprendedoras del altiplano”, nace de la inquietud de transformar la microempresa, mediante un programa de formación empresarial que se enfoca en atender las necesidades de formación de segmentos productivos con capacidad de crecimiento. Se pretende lograr una mejora en la gestión empresarial, buscando el desarrollo de una experiencia vivencial, sustentada en el proceso de acompañamiento, desarrollando habilidades de liderazgo. Se realiza con especial atención la selección de los participantes, la realización de las sesiones presenciales, el desarrollo de acciones orientadas a la transformación del negocio, así como el acompañamiento personalizado.

Las metodologías empresariales de atención actuales serán alimentadas con esta nueva propuesta de innovación, buscando el fortalecimiento de ambos segmentos de formación empresarial de FUNDAP, mediante la implementación y transferencia de metodologías innovadoras de apoyo a la microempresa, la realización de estudios de sectores emergentes con potencial económico innovador para microempresarios/as y el desarrollo de un programa innovador de aceleración para la reactivación económica y el crecimiento sostenible.

Los estudios y análisis realizados anteriormente sobre capacidades productivas, nichos de mercado, estudios sectoriales / gremiales y de acceso a servicios financieros no se encuentran actualizados y adaptados para los microempresarios/as del Departamento de San Marcos.

3.2. Objetivo Proyecto

Aumentada la competitividad y resiliencia de microempresarios/as de San Marcos, frente al COVID 19.

3.3. Objetivo Asistencia Técnica

"Elaborar estudios y análisis referentes a las capacidades productivas, nichos de mercado, estudios sectoriales y de acceso a servicios financieros para microempresarios/as del Dpto. de San Marcos de Guatemala".

Descripción:

Esta consultoría se divide en 4 bloques principales, que se enfocan en el análisis de capacidades y estrategias sectoriales, un estudio de potencialidades de mercado, y un diagnóstico de acceso a sistemas financieros para microempresarios/as en situación de vulnerabilidad apoyados por FUNDAP.

A continuación, se describen brevemente las actividades.

Actividad 1: Análisis de vulnerabilidad y capacidad (AVC)

Se realizará un análisis de vulnerabilidad y capacidad (AVC), con identificación de oportunidades (socios comerciales, distribuidores, importadores, etc.) con y para los microempresarios/as y análisis específico ante y post-covid.

El AVC es un método de investigación de los riesgos que enfrenta una población, la vulnerabilidad ante dichos riesgos, la capacidad para afrontarlos y recuperarse de ellos. En este caso nos enfocamos en el análisis de los riesgos ante la COVID-19 a los que se enfrentan los microempresarios/as en San Marcos y en la identificación de oportunidades para mantener y proteger sus medios de vida accediendo al mercado.

El AVC permitirá determinar qué acciones de prevención, protección o mitigación pueden emprenderse para reducir el riesgo de perder o reducir los ingresos generados por los/as microempresarias. Busca transformar la vulnerabilidad en capacidades mediante acciones prácticas y recomendaciones para la comunidad, autoridades locales, los donantes y otras partes implicadas.

El AVC implica promover la utilidad e importancia de los resultados de este análisis entre los colaboradores locales de FUNDAP, organizaciones e instituciones socias presentes en el territorio, los/as microempresarias y la comunidad en general.

Un AVC centra su enfoque en la población beneficiaria, diseñando e implementado a través de herramientas de CEA (Community Engagement and Accountability).

Actividad 2: Estudio de mercado RAM (Rapid Assessment for Markets)

Se realizará una evaluación rápida de mercados (RAM) con la finalidad de identificar el panorama general de la situación de los principales mercados a raíz de la COVID-19. Aportará datos sobre los mercados que son esenciales para la adopción de acciones

destinadas a la recuperación de la economía. Debe incluir un proceso de cinco fases participativas: 1.- Determinación del alcance y del contenido de la evaluación, 2.- Recopilación de información sobre mercados 3.- Análisis de la información sobre mercados, 4.- Informe de hallazgos 5.- Seguimiento de la evolución de los mercados, así como herramientas destinadas a la recopilación, el análisis, la interpretación, la sistematización y el seguimiento de información sobre los mercados.

El análisis incluirá información sobre las repercusiones económicas y materiales del COVID-19 en el mercado, demanda, oferta, oportunidades, mercados emergentes, limitaciones, capacidad de reacción del mercado, posibilidades de aumento de la oferta en caso de incremento de la demanda, necesidad y posibilidad de diversificación.

Con la información recopilada se realizará un informe RAM para que los hallazgos del análisis se incluyan en las deliberaciones y decisiones sobre las modalidades de intervención de recuperación de la economía local. El elemento esencial reside en aportar rápidamente una clara idea del funcionamiento de los mercados a los que tienen acceso o podrían tener acceso los/as microempresarias, transmisión de conocimiento a los equipos de FUNDAP para la elaboración de futuros RAM y métodos de seguimiento para determinar cambios significativos en el comportamiento del mercado.

El RAM implica promover la utilidad e importancia del mismo entre los colaboradores locales de FUNDAP, las organizaciones e instituciones socias, los/as microempresarias y la comunidad en general.

Al igual que en la actividad anterior el estudio debe poner su foco en la población beneficiaria, diseñado e implementado a través de herramientas de CEA (Community Engagement and Accountability).

Actividad 3: Estudio de estrategias sectoriales y gremiales

Se realizará un estudio estratégico para la profundización en el conocimiento del funcionamiento de sectores de actividad económica especialmente relevantes y de los principales gremios profesionales del Departamento de San Marcos, a partir de documentación existente y de entrevistas a informantes clave. A partir de dicho trabajo el licitador seleccionado deberá elaborar un mapa de las principales estrategias que cada sector y gremio seleccionado, así como una revisión de los resultados que están obteniendo con la puesta en marcha de las estrategias identificadas.

Se propondrán recomendaciones ajustadas para cada sector con la finalidad de que las micro-empresas implicadas en el programa puedan aplicarlas de manera individualizada con las adaptaciones pertinentes en sus planes de negocio.

El adjudicatario acompañará al equipo de FUNDAP, en su trabajo de asesoramiento a los microempresarios/as en la implementación de dichas estrategias en su realidad más concreta, potenciando la incidencia en el desarrollo positivo de sus negocios.

La realización de los estudios y su implementación en las distintas micro-empresas implica la formación al equipo de FUNDAP en la utilización de las herramientas pertinentes y la participación directa de los micro-emprendedores.

Actividad 4: Análisis/diagnóstico del acceso a sistemas formales de crédito y a otros servicios financieros

Se realizará un estudio / análisis de los servicios financieros formales existentes para los beneficiarios/as, centrado en aquellos servicios que permitan incrementar su capacidad de inversión en áreas como producción y ventas, financiando capital productivo,

sistemas tecnológicos de venta online y otras plataformas, financiamiento sobre factura (factoring), productos de leasing (para capital de trabajo).

Este estudio incorporará información sobre las características de cada producto en las entidades financieras existentes en el Departamento, así como las necesidades y requerimientos para cada tipo de cliente, incluyendo información mínima sobre costos (tasas de interés, comisiones de apertura, amortización, etc) plazos, carencias, etc.

El estudio debe presentar también un análisis de las opciones de seguros existentes para mitigar los riesgos asociados a la producción y comercialización.

Colectivos a los que pretende beneficiar la consultoría:

La consultoría transferirá metodologías para que el socio local guatemalteco FUNDAP pueda apoyar a aquellos microempresarios/as que tienen un interés manifiesto de adquirir o mejorar conocimientos, destrezas y habilidades de gestión empresarial, así como transformar y acelerar sus negocios.

A nivel general las características de estos microempresarios/as son:

- Residentes de áreas rurales y urbanas del Departamento de San Marcos (50% rural – 50% urbano)
- Edad comprendida entre 21 a 55 años
- Proviene de familias con una condición económica de pobreza y de emprendimientos de subsistencia. (Los indicadores de pobreza general en San Marcos están sobre el 76.4% y de pobreza extrema de 18.7%)
- Se tiene un promedio de 4-6 hijos por familia
- Educación escasa, lo que no les permite acceder a trabajos justamente remunerados o tener criterios empresariales. Un promedio de 4 años de escolaridad. (En la zona de actuación, únicamente un 25,34% completó el nivel primario y un 35,70% afirma no tener ningún grado de escolaridad)
- Una cultura del ahorro poco desarrollada
- Tienen una micro-empresa en el programa IMPULSA y/o pequeña empresa en el caso de emprendedoras del altiplano, (comercio, producción alimentos, agricultura, entre otros)
- 75% de origen indígena (maya-hablantes-multilingüe)
- Las actividades productivas a las que se dedican: comerciales, agrícolas, productivas y de servicios.

3.4. Metodología

La asistencia técnica se iniciará con un diagnóstico conjunto con el socio local, el consorcio de la ONG y la empresa española y la ONG belga ACTEC, sobre los programas de apoyo microempresa que desarrollan en Guatemala con FUNDAP.

Las actividades comenzarán con un taller de arranque entre el licitador seleccionado, Grupo GESOR y FdV, en el que se detallarán los objetivos y los principales elementos de la asistencia técnica, así como la adaptación al contexto de San Marcos, en el que

FUNDAP tendrá un papel fundamental. En este taller se verificará el cronograma de trabajo y el calendario de las misiones aprobado por Grupo Gesor y FdV.

Seguidamente se definirá el contenido de cada una de las misiones y tareas a realizar, determinando los responsables de la ejecución de las mismas. Además, se determinarán las características concretas de cada uno de los entregables de cada actividad para garantizar el logro del resultado previsto.

Tareas asociadas a la consultoría:

1. Para el estudio de análisis de vulnerabilidad y capacidad (AVC)

0. Primeras valoraciones a distancia con los equipos en terreno para la preparación de los siguientes pasos.

1. Determinación del alcance y del contenido de la evaluación

- Identificación de mercados fundamentales para la población
- Servicios financieros disponibles y accesibles
- Pertinencia continuación RAM
- Mercados esenciales en los que centrar la evaluación

2. Recopilación de información sobre mercados

- Entrevistas con fuentes principales de información sobre el mercado o sus representantes
- Entrevistas con comerciantes, mayoristas y minoristas
- Examen y resumen de hallazgos iniciales

3. Análisis de la información sobre mercados

- Árbol de conclusiones. Capacidad de mercado para responder a la demanda en situación de emergencia

4. Informe de hallazgos

- Redacción del informe AVC

5. Seguimiento de la evolución de los mercados

- Evolución de precios de productos básicos
- Capacidad de compra y disponibilidad de productos básicos en mercados locales

2. Para el estudio de mercado Rapid Assessment for Markets (RAM)

0. Primeras valoraciones a distancia con los equipos en terreno para la preparación de los siguientes pasos.

1. Determinación del alcance y del contenido de la evaluación

- Identificación de mercados fundamentales para la población
- Servicios financieros disponibles y accesibles
- Pertinencia continuación RAM
- Mercados esenciales en los que centrar la evaluación

2. Recopilación de información sobre mercados

- Entrevistas con fuentes principales de información sobre el mercado o sus representantes
- Entrevistas con comerciantes, mayoristas y minoristas
- Examen y resumen de hallazgos iniciales

3. Análisis de la información sobre mercados
 - Árbol de conclusiones. Capacidad de mercado para responder a la demanda en situación de emergencia
4. Informe de hallazgos
 - Redacción del informe
5. Seguimiento de la evolución de los mercados
 - Evolución de precios de productos básicos
 - Capacidad de compra y disponibilidad de productos básicos en mercados locales

3. Para el estudio de estrategias sectoriales y gremiales.

1. Profundización en el conocimiento del funcionamiento de los distintos sectores de actividades y de los gremios profesionales correspondientes
 - Revisión de fuentes secundarias
 - Entrevistas a informantes clave
2. Sistematización de estrategias en implementación de sectores y gremios
 - Elaboración de mapa de estrategias
 - Revisión de resultados obtenidos por estrategia
3. Elaboración de recomendaciones por sector
 - Plan de difusión de conocimiento
4. Acompañamiento
 - Plan de acompañamiento a microempresarios/as
 - Análisis de incidencia de estrategias en desarrollo positivo de negocio

4. Para el análisis/diagnóstico del acceso a sistemas formales de crédito y a otros servicios financieros.

1. Estudio e inventario de instituciones financieras tanto a nivel departamental, nacional como internacional.
2. Caracterización de la oferta de servicios financieros existentes.
3. Identificación de las necesidades financieras existentes por servicios (crédito, ahorros, seguros, leasing, otros)
4. Información en materia de asesoramiento sobre servicios financieros para microempresarios/as.
6. Aportes para la gestión y mejor uso del recurso financiero de los microempresarios/as.

Se llevarán a cabo al menos dos misiones de asistencia técnica de 15 días de duración cada una, a realizar sobre el terreno, para trabajar con los equipos de FUNDAP la ejecución de la planificación de las actividades definidas en el epígrafe 3.3 así como las mencionadas tareas asociadas.

3.6. Productos esperados y fases de entrega

El consultor y/o equipo consultor deberá entregar los siguientes productos:

Productos esperados	
FASE 1: Informe de análisis AVC	Análisis AVC Aprobación del informe
FASE 2: Informe RAM	Hallazgos del estudio RAM Aprobación del informe
FASE 3: Informe de estrategias sectoriales y gremiales.	Estudio de estrategias sectoriales y gremiales. Aprobación del informe.
FASE 4: Informe de oferta a servicios financieros	Informe sobre servicios financieros e inventario de los mismos en la región. Aprobación del informe.

3.7. Perfil del equipo consultor

El equipo consultor debe demostrar experiencia de trabajo con el sector de la microempresa y deberá contar con un equipo técnico experto en servicios de desarrollo empresarial, acceso a servicios financieros y específicamente con experiencia en metodologías AVC, RAM y en la elaboración de estudios sectoriales y gremiales.

El perfil solicitado para la realización de la consultoría se detalla a continuación:

Perfil requerido	
Formación académica y conocimientos deseados	Estudios superiores en Economía y Empresa. Conocimientos en asesoría empresarial, AVC, RAM y estrategias sectoriales/gremiales y servicios financieros. Amplios conocimientos de la microempresa en Latinoamérica.
Experiencia demostrable	5 años de experiencia demostrable en servicios de desarrollo empresarial para población vulnerable. 5 años de experiencia en acceso a mercados y comercialización 5 años Experiencia en el desarrollo de estudios de capacidades y vulnerabilidades (AVC).

	<p>5 años Experiencia en asesoramiento y programas de financiamiento al sector de la microempresa.</p> <p>Experiencia en el manejo y en el diseño de las herramientas y sistemas para la recolección y sistematización de información, así como de metodologías participativas como CEA (Community Engagement and Accountability)..</p> <p>Experiencia en consultorías relacionadas con el sector de la microempresa.</p>
--	---

Se valorará positivamente la conformación de equipos mixtos de Guatemala y otros países.

4.ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DE LA CONSULTORIA

4.1. Plazo

El plazo máximo para la ejecución de la consultoría es de 9 meses a partir de la firma del contrato entre ambas partes.

El plazo de entrega de los productos se iniciará desde el día de la firma del contrato, siguiendo la calendarización aprobada.

4.2. Recursos

La oferta económica deberá incluir todos los gastos necesarios (desplazamientos, equipos, material, etc.) para la garantizar la eficacia de la consultoría, así mismo como los recursos humanos.

4.3. Propiedad de los productos

Todos los productos que se generen en la presente consultoría serán propiedad de FdV/Grupo Gesor y FUNDAP.

4.4. Honorarios y forma de pago

Se establece un presupuesto de 49.5000 euros (todos los gastos e impuestos incluidos)

Los servicios profesionales de pagarán en tres plazos:

- 40 % del total en el momento de firma del contrato de consultoría.
- 40 % del total. una vez entregados y aprobados los estudios establecidos en el epígrafe 3.3.

- 20 % en el momento de la finalización del contrato de consultoría previa entrega de los productos esperados en los términos acordados de plazo y calidad.

4.5. Modo de entrega de productos

Todos los productos generados deberán ser enviados en formato digital (Word y pdf) a FdV y Grupo Gesor en los plazos definidos y aprobados en la propuesta ganadora.

4.6. Seguimiento

Un equipo designado por FdV/Grupo Gesor y el socio local FUNDAP serán los responsables de dar seguimiento a la consultoría.

5. ASPECTOS SOBRE CONTRATACIÓN DEL SERVICIO

5.1. Presentación de la oferta Técnica y Económica.

Para participar en la licitación, el consultor/empresa consultora deberá presentar una propuesta por correo electrónico a Grupo Gesor y FdV, con todos los datos señalados en este documento, dentro del plazo máximo de diez 15 días naturales desde la publicación de los TdR. La propuesta técnica se deberá incluir un cronograma en el que consten los plazos propuestos por la empresa para la realización de los trabajos de consultoría.

La propuesta, deberá tener las siguientes características:

1. Portada dónde se indique:

- El nombre de la empresa, persona, equipo evaluador...
- Datos de contacto de la empresa, consultor independiente, equipo consultor...

2. Oferta técnica que incluya:

- Dossier detallado de la empresa (en su caso)
- Curriculum detallado de los integrantes del equipo consultor que efectuará el trabajo. Organización del equipo de trabajo que realizará el trabajo.

3. Alcance y metodología de trabajo que incluya:

- Objetivos y alcance de la consultoría
- Propuesta preliminar de metodologías
- Propuesta preliminar de Plan de trabajo.

4. Agenda de trabajo que incluya:

- Actividades de la consultoría a realizar en las distintas etapas.
- Esquema metodológico del trabajo a realizar, indicando las diferentes etapas.
- Planificación temporal de la revisión y plazos de entrega de los informes (cronograma detallado).

- Plazos de entrega de productos parciales y del producto final.
5. Propuesta de informe en el que se incluyan los aspectos fundamentales del mismo.
- Resultados a presentar.
6. Presupuesto en euros en el que se incluya:
- Todos los gastos derivados de la realización de la consultoría. Deberá contemplar: honorarios, transportes, equipo, materiales, recursos didácticos y otros costos necesarios para el desarrollo de todas las actividades comprendidas en la Oferta Técnica.
 - Validez de 30 días en calendario.
 - Presentar una oferta económica lo más desglosada posible.
 - Incluir los impuestos en el presupuesto.

El/la persona o equipo solicitante presentarán las propuestas (económica y técnica) acompañadas de una carta de presentación y de una copia del DNI o Pasaporte del representante. La presentación de propuestas se realizará por correo electrónico a las siguientes direcciones electrónicas: bvalenzuela@fundaciondelvalle.org / Jmerin@grupogesor.es

Cualquier duda o cuestión podrá ser planteada en las direcciones mencionadas.

Las propuestas podrán entregarse hasta **el día 6 de diciembre del 2021 a las 17:00 de Guatemala**, indicando en el asunto “Estudios de Capacidades y de Mercado para microempresas en el Departamento de San Marcos (Guatemala)”

5.2. Responsabilidades y/u obligaciones del proveedor con el contratista

Notificar por escrito con 5 días de anticipación a la dirección del proyecto cualquier cambio por casos de fuerza mayor en las fechas de ejecución de la consultoría.

Atender las visitas de seguimiento, reuniones y solicitudes que realizará el equipo técnico de seguimiento, durante la ejecución de la consultoría.

Haber realizado la consultaría a entera satisfacción del contratista.

5.3. Evaluación de las ofertas

El proceso de evaluación de las distintas ofertas tendrá lugar entre el 7 y el 15 de diciembre de 2021 y tendrá en cuenta básicamente el equipo humano propuesto, la experiencia laboral y el conocimiento de metodologías desarrolladas por Grupo Gesor en los de: Análisis de Vulnerabilidades y Capacidad, Análisis de Mercado, Análisis Gremiales y Sectoriales y Estudios de Oferta de Servicios Financieros para población vulnerable.

Las ofertas presentadas se valorarán sobre un total de 100 puntos, de acuerdo con los siguientes criterios:

1. Calidad técnica de la propuesta, así como su idoneidad en relación con los fines establecidos. **50 puntos**. La valoración de la calidad de la oferta presentada tendrá en cuenta los siguientes criterios:

Si el/la o equipo consultor tiene la capacidad técnica y organizativa para realizar los trabajos mencionados. (10 puntos).

Experiencia con microempresas lideradas por colectivos vulnerables. (10 puntos).

Ha realizado estudios en las cuestiones que se abordan en el epígrafe 3.3. (AVC, RAM, Análisis Sectoriales y Oferta de Servicios Financieros. (20 puntos).

2. Composición del equipo de trabajo: 45 puntos.

Se tendrán en cuenta todos los criterios establecidos en el apartado Perfil del Consultor/a o equipo. (20 puntos).

Experiencia del equipo técnico en las metodologías de emprendimiento y aceleración empresarial. (25 puntos).

Se valorará positivamente la conformación de equipos mixtos de Guatemala y otros países (+4 puntos)

3. Oferta económica presentada: 5 puntos.

Precisión y eficiencia de la propuesta económica. (5 puntos).

Para que las ofertas presentadas puedan ser valoradas, las empresas/evaluadores independientes deberán acreditar experiencia en las actividades descritas en estos términos de referencia en el punto 3.3.

5.4. Adjudicación de los servicios solicitados.

La adjudicación de la consultoría a la empresa designada se comunicará durante la tercera semana de diciembre.

Se comunicará así mismo, la exclusión a los demás licitadores.

La formalización del contrato se llevará a cabo como máximo dentro de los seis (6) días siguientes al recibo de la notificación de la adjudicación definitiva.

El adjudicatario se compromete a la ejecución del contrato por sí mismo, quedando expresamente prohibida la cesión o subcontratación del mismo a un tercero, salvo expresa autorización de FDV y Grupo Gesor.

Además, el contratista responderá de las consecuencias que se puedan derivar de la falta de veracidad del contenido de todas aquellas declaraciones que realice con motivo del cumplimiento de las obligaciones derivadas del presente documento y del contrato que suscriban.

PREMISAS DE LA CONSULTORIA Y PUBLICACIÓN

Como premisas básicas de comportamiento ético y profesional de parte del consultor o equipo consultor se requiere:

Anonimato y confidencialidad. La consultoría debe respetar el derecho de las personas a proporcionar información, asegurando su anonimato y confidencialidad.

Responsabilidad: El consultor o equipo consultor es el Responsable de la elaboración de los informes y/o productos solicitados en los presentes TdR. Cualquier desacuerdo o diferencia de opinión que pudiera surgir entre los miembros del equipo o entre éstos y los responsables de la intervención, en relación con la información recopilada y/o los productos entregados, debe ser mencionada en el informe. Cualquier afirmación debe ser sostenida por el equipo o dejar constancia del desacuerdo sobre ella.

Integridad: El equipo consultor tendrá la responsabilidad de poner de manifiesto cuestiones no mencionadas específicamente en los TdR, si ello fuera necesario para obtener un análisis más completo y una mayor calidad en la identificación y formulación de la intervención.

Independencia: El equipo deberá garantizar su independencia de la intervención no estando vinculado con su gestión o con cualquier elemento que lo compone, ni en el momento de la realización de la Consultoría ni en un período anterior.

Protección de datos: La firma de consultoría se obliga a mantener el más estricto secreto profesional y confidencialidad respecto de los datos de carácter personal a que tuviera acceso por razón de la consultoría realizada, así como a cumplir diligentemente el deber de guardia y custodia que sobre los mismos impone la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal. Estos deberes serán exigibles a la empresa consultora durante la vigencia del contrato de prestación de servicios, y aun después de haber finalizado éste por cualquier causa del mismo. Asimismo la empresa consultora se compromete expresamente a adoptar las medidas necesarias de índole técnica y organizativa que garanticen la seguridad de los datos de carácter personal a los que tenga acceso y a evitar su alteración, pérdida, tratamiento y acceso no autorizado, habida cuenta del estado de la tecnología, la naturaleza de los datos almacenados y los riesgos a que estén expuestos, ya provengan de la acción humana o del medio físico o natural, debiéndose ajustar en todo momento a lo dispuesto sobre este extremo en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal.

Convalidación de la información: Corresponde al consultor o equipo consultor garantizar la veracidad de la información recopilada para la elaboración de los informes, y en última instancia será responsable de la información presentada en el informe de consultoría.

Incidencias: En el supuesto de la aparición de problemas durante la realización del trabajo de campo o en cualquier otra fase de la consultoría, éstos deberán ser comunicados inmediatamente a la ONGD y ésta, si lo considera necesario se lo comunicará al financiador. De no ser así, la existencia de dichos problemas en ningún

caso podrá ser utilizada para justificar la no obtención de los resultados establecidos por la ONGD en los presentes TdR.

Derechos de autor y divulgación. Se aclara que todo derecho de autor recae en la entidad contratante de la consultoría, siendo la divulgación de la información recopilada y del informe final prerrogativa de la ONGD.

Régimen sancionador. En caso de retraso en la entrega de los informes o en el supuesto en que la calidad de los informes entregados sea manifiestamente inferior a lo pactado con la ONGD, serán aplicables las penalizaciones y arbitrajes establecidos por la entidad contratante en el Pliego de Cláusulas Administrativas del contrato a firmar con la entidad consultora.

Originalidad. Todos los productos de la consultoría deberán ser originales, rechazando la copia literal de otros documentos incluso aunque fueran de la autoría del equipo consultor.