

TÉRMINOS DE REFERENCIA

“Servicios profesionales para formación y asistencia técnica en gestión emprendedora y acceso a mercados”

I. EL PROYECTO

El proyecto “Potenciando procesos productivos sostenibles y resilientes, para la seguridad y soberanía alimentaria” CSO-LA/2020/168542-2/3, es ejecutado por OIKOS – Cooperação e Desenvolvimento en asocio con la Unidad Ecológica Salvadoreña (UNES) y con el financiamiento de la Unión Europea en El Salvador. El proyecto tiene una duración de 36 meses iniciando en marzo del 2021.

Fortalecerá especialmente a 15 grupos diversos, un total de 638 beneficiarios directos, compuestos por: 3 colectivos juveniles (que suman 22 ♂ y 11 ♀) con capacidad de articulación comunitaria: Asociación Juventud 401 de Guaymango, Secretaria de Jóvenes del ACMA y Colectivo de Jóvenes de El Naranjo. 3 Asociaciones productivas de mujeres (95 ♀): Secretaria de mujeres del ACMA (San Francisco Menéndez), la Asociación La Colmena (Guaymango) y Mujeres Jujutlecas en Acción (Jujutla). 5 asociaciones mixtas de producción (425 ♂ y 85 ♀): Asociación Pro Bosque (Jujutla), ASPROFEMA (Acajutla), Asociación Productiva de Moluscos Playa Costa Azul (Acajutla), ACMA (San Francisco Menéndez), ADESCO Casco Urbano de Guaymango, de las cuales 3 poseen experiencia en Planes Locales de Aprovechamiento Sostenible y 3 en prácticas de restauración ecológica de manglar. Todos los grupos meta han trabajado con UNES y fueron seleccionadas por consolidar una mayor representatividad en territorio - ecosistemas y en experiencias productivas: apicultura, huertos, pesca artesanal y sistemas agrosilvopastoriles; que permite el desarrollo de BP piloto. La acción contribuye a sus programas, aportando su experiencia en incidencia y gobernanza en DDHH, en prácticas productivas adaptadas al cambio climático, gestión de políticas públicas y otras.

El objetivo de la acción es potenciar procesos productivos sostenibles y resiliente, que contribuyan a la seguridad soberanía y en la equidad de género en cuatro municipios del área de conservación El Imposible-Barra de Santiago El Salvador. Se espera contribuir en la garantía de los derechos humanos, en particular el Derecho Humano a la alimentación, de la población más vulnerable de El Salvador.

II. OBJETIVOS DE LA CONSULTORIA

a) Objetivo General:

El objetivo del proceso es contribuir en la autonomía económica y alimentaria de las organizaciones de base, a través del fortalecimiento de los procesos de producción sostenible, comercialización y venta de productos derivados de manglar.

b) Objetivos Específicos:

1. Diseñar y desarrollar un plan de formación emprendedora, bajo los enfoques “educación popular”, para el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades de producción sostenible, comercialización y venta de organizaciones de base, con naturaleza organizativa de protección y conservación del ecosistema de manglar, que generan ingresos económicos con productos derivados de manglar como: cangrejo azul, punches, curiles y conchas, de igual manera para miel de abeja (de bosque dulce y salado).
2. Diseñar modelos de negocio con enfoque de producción sostenible para las iniciativas económicas con productos derivados de manglar.
3. Diseñar plan de implementación de cada uno de los modelos de negocio elaborado junto al establecimiento de su comité gestor¹.
4. Estudiar e identificar nichos potenciales de mercado en los departamentos de Ahuachapán, Sonsonate y la Libertad, para el encadenamiento de productos derivados de manglar: cangrejo azul, punches, curiles y conchas; y miel de abeja (de bosque dulce y salado).

III. UBICACIÓN DE LA CONSULTORIA

El desarrollo de la consultoría se realizará en Barra de Santiago, municipio de Jujutla, departamento de Ahuachapán y en Playa Metalío, municipio de Acajutla, departamento de Sonsonate. UNES se encargará de la logística en la identificación del/los espacio/os para el desarrollo de la formación y brindar la asistencia técnica.

IV. GRUPOS META

El proceso formativo se realizará con población organizada que integra los grupos PLAS. Los PLAS son Planes Locales de Aprovechamiento Sostenible que tienen como objetivo principal romper con una visión meramente extractiva de los bienes naturales en el ecosistema de manglar para transitar a un mecanismo de aprovechamiento de especies de fauna y flora, como medida para garantizar los medios de vida de las mujeres y hombres, su bienestar y la recuperación de los ecosistemas, contribuir al ordenamiento de actividades productivas en las zonas cercanas al manglar; mediante un mecanismo de monitoreo con participación activa de comunidades locales, el MARN y organizaciones relevantes para el quehacer ambiental en el territorio. La naturaleza de los PLAS es la protección y conservación de los manglares.

¹ Cada modelo de negocio deberá ser elaborado por un comité gestor que será el encargado de la puesta en marcha y la implementación del modelo de negocio. El comité gestor será designado por las organizaciones de base.

Se quiere instalar capacidades para potenciar la producción sostenible, la comercialización y venta de los productos que extraen de forma controlada del manglar y la miel de abeja, lograr posicionamiento en el mercado y generar más y mejores fuentes de ingreso.

En el territorio, 5 grupos PLAS pertenecen a la Asociación de Protección de la Flora y la Fauna de Metalío – Acajutla (ASPROFEMA) y 9 grupos a la Asociación de Desarrollo Comunal Probosque (PROBOSQUE).

Como grupos PLAS, las personas que los integran realizan la producción-extracción y comercialización de manera individual sin tener una propuesta de valor determinada, segmentación de mercado y clientes potenciales, así como canales de comercialización y distribución. La venta es muy baja y la realizan “casa por casa” o a personas intermediarias quienes establecen el precio de pago en el territorio.

Con el proyecto, se ha identificado tanto a ASPROFEMA como a PROBOSQUE, que tienen naturaleza de protección y conservación de bosque-manglar, como organizaciones que pueden desarrollar competencias y habilidades en gestión emprendedora y competir en el mercado con la producción-extracción organizada de los grupos PLAS que las integran.

Todo el proceso de la siguiente consultoría, se estará desarrollando con las personas que ASPROFEMA, PROBOSQUE y UNES identifiquen con características emprendedoras y habilidades para la gestión de iniciativas económicas.

V. PRODUCTOS ESPERADOS

Para el desarrollo de la consultoría será requerida la entrega de los siguientes productos que serán sujetos de revisión, validación y aprobación:

1. Plan de trabajo.
2. Plan de formación emprendedora con metodología de educación popular y reflexión-acción. Diagnóstico de entrada y salida del proceso (Pre Test y post).
3. Modelos de negocio con enfoque de producción sostenible para cada una de las organizaciones participantes. Los modelos de negocio se construirán en el proceso de formación emprendedora.
4. Plan de implementación construido por el equipo consultor, de cada uno de los modelos de negocio elaborado² con la definición y el establecimiento de un comité gestor por cada iniciativa económica. El plan de implementación debe de integrar la identificación de nichos potenciales de mercado en los departamentos de Ahuachapán, Sonsonate y la Libertad, para el encadenamiento de productos derivados de manglar: cangrejo azul, punches, curiles, conchas y miel.

² En el Anexo 1, se comparte la estructura sugerida del Plan de implementación. El comité gestor será definido y establecido por el equipo consultor en colaboración con las personas líderes de ASPROFEMA y PROBOSQUE.

VI. CONSIDERACIONES SOBRE LOS PRODUCTOS

El equipo consultor contará con un comité gestor de la consultoría que tendrá a cargo el dar seguimiento, hacer revisión y validación de cada producto presentado, así como la aprobación de los pagos establecidos en los siguientes términos de referencia. Para que los productos sean avalados, será requisito que cumpla con la línea grafica del proyecto.

El equipo consultor deberá presentar los productos intermedios y final, acorde a las etapas de la consultoría. Cada producto se deberá entregar en formato digital en Word (docx.) y Adobe Acrobat Document (pdf.) o en Excel, cuando corresponda.

El equipo consultor deberá rendir información de los avances en el trabajo realizado cuando el contratante lo requiera.

VII. PLAZO DEL CONTRATO

La consultoría tendrá una duración de cuatro a cinco meses a partir de la firma del contrato.

VIII. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS

La persona consultora, deberá asumir costos de combustible para la movilización a las jornadas y la depreciación de su vehículo. UNES podrá asumir con material didáctico y lúdico, la alimentación para los participantes de los talleres y logística de movilización de personas participantes.

La relación será de carácter contractual por la prestación de servicios profesionales. El monto de la oferta será sometido a los descuentos de ley, con exención del IVA (del cual el proyecto es exento).

El monto de la oferta económica no se verá modificada en función de subcontrataciones por parte de la persona contratada para la consultoría.

La entidad contratante será UNES.

En el contrato se establecerán condiciones que garanticen el cumplimiento de los plazos.

La persona contratada deberá garantizar una comunicación constante con el proyecto.

El cronograma de pagos establecido es el siguiente:

1. Un pago inicial correspondiente al 30% del monto total de la consultoría contra firma de contrato y presentación de los productos 1 y 2.
2. Un segundo pago del 30% contra entrega y aprobación del producto 3.
3. Un pago final del 40%, contra aprobación de los productos 4 y 5.

IX. DOMINIO Y CONFIDENCIALIDAD

Todos los archivos, bases de datos, informes y demás generados en la consultoría son propiedad del proyecto y en ningún caso podrán revelarse, difundirse, compartirse, distribuirse, publicarse, enviarse o facilitarse fuera de los términos acordados con el proyecto y bajo la justa y necesaria administración de éste.

X. PERFIL REQUERIDO PARA LAS PERSONAS POSTULANTES

Pueden presentar ofertas personas naturales o jurídicas.

1. Profesionales en el área de ciencias económicas, administración de empresas o mercadeo.
2. Con conocimientos y experiencia comprobable en diseño e implementación de modelo de negocio con enfoque de producción sostenible.
3. Experiencia comprobable en el uso de metodologías populares y lúdicas de formación.
4. Experiencia comprobable en enfoques de género y ambiental.

XI. EVALUACIÓN DE OFERTAS

A continuación, se muestra la tabla que será empleada por el comité evaluador de las ofertas recibidas.

No.	Criterios a evaluar de cada oferta presentada	Puntuación máxima a asignar por criterio
1	Presentación de la oferta: ¿La oferta presentada, así como el CV, y archivos en general enviados evidencian la calidad técnica, limpieza, correcta redacción, y una presentación atractiva?	10
2	Formación académica: ¿La/s persona/s ofertante es profesional en el área de ciencias económicas, administración de empresas o mercadeo.? ¿Tienen formación en metodologías participativas, enfoque de género y/o ambiental? ¿el equipo se complementa entre sí y se definen los roles?	20
3	Experiencia General: ¿La persona u equipo ofertante tiene experiencia laboral valiosa en el tema de la consultoría?	20
5	Propuesta metodológica: ¿La propuesta manifiesta consistencia definiendo con claridad cómo se desarrollará el trabajo, definiendo actividades y un cronograma que detalle los tiempos de ejecución y entrega? ¿Se define la metodología preliminar del proceso a desarrollar?	25
6	Inclusión: ¿La persona u equipo postulante incluye mujeres y/o jóvenes?	5

No.	Criterios a evaluar de cada oferta presentada	Puntuación máxima a asignar por criterio
7	Precio: ¿Cómo se valora el precio solicitado? ¿El precio se corresponde con la propuesta metodológica ofertada?	20
Total		100

El proyecto se reserva el derecho de hacer entrevistas con equipos preseleccionados y negociación de precios.

XII. PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS

Las personas que deseen ofertar a esta consultoría deben enviar:

- 1. Oferta técnica – económica**, que debe contener, como mínimo:
 - Metodología preliminar del proceso a desarrollar.
 - Actividades a desarrollar.
 - Cronograma de trabajo estimado.
 - Distribución de roles entre el equipo consultor (en caso de ser más de una persona).
 - Oferta económica.
- 2. Currículum vitae:** detallando los aspectos que evidencien el cumplimiento de los requisitos establecidos en el apartado X (PERFIL REQUERIDO PARA LAS PERSONAS POSTULANTES).
- 3. Atestados** que evidencien la experiencia de trabajo del/la ofertante (en caso de no incluirlos, el comité evaluador de las ofertas no podrá constatar la experiencia).

La oferta económica debe ser sin IVA, porque el proyecto tiene exención.

Las ofertas serán recibidas hasta el **lunes 10 de octubre 2022**, con la referencia "**Consultoría para gestión emprendedora y acceso a mercados**".

Deben remitirse a los siguientes correos electrónicos: coordinacion1.unes@gmail.com y monitoreo.elsalvador@oikos.pt.

Por favor, deben remitirse las ofertas a las 2 direcciones antes indicadas con copia visible (no copia oculta). Si un equipo postulante no envía su oferta completa a los dos correos antes indicados, su oferta podría ser descartada, sin derecho a reclamo.

No serán tomadas en cuenta las propuestas que se reciban posterior al período de aplicación.

XIII. ANEXOS.

Anexo 1: Perfil y plan de implementación.

- I. Introducción.
- II. Resumen ejecutivo.
- III. Información general del Gomit  gestor del emprendimiento .
 - a. Nombre del emprendimiento.
 - b. Nombres de personas integrantes del comité gestor.
 - c. Actividades y responsabilidades asignadas por persona en la iniciativa económica.
 - d. Nombre de organización sombrilla del emprendimiento.
 - e. Persona encargada del seguimiento.
- IV. Plan de implementación y descripción del Modelo de Negocios.
 - a. Justificación de la actividad económica.
 - b. Objetivo.
 - c. Análisis de Mercado.
 - d. Análisis de la competencia.
 - e. Relación presentación, calidad y precio entre competidores identificados.
 - f. Producto/os estrella a comercializar.
 - g. Cadena de producción del emprendimiento³.
 - h. Plaza/territorio de comercialización.
 - i. Canales de comercialización, distribución y venta.
 - j. Acciones estratégicas de promoción de producto.
- V. Descripción del Modelo de negocio.
- VI. Acciones estratégicas para el seguimiento y acompañamiento en la ejecución del Plan de implementación por parte del equipo del proyecto.
- VII. Presupuesto de inversión para puesta en marcha e implementación.
- VIII. Cronograma de puesta en marcha e implementación para un año.

³ Se pide la definición de la Cadena de producción-valor, con una descripción popularizada de cada una de las actividades de producción/extracción, transformación y comercialización-venta del emprendimiento; instituciones de apoyo y posibles agentes económicos de apoyo. Se solicita que esta parte se ha completada con una ilustración gráfica de fácil comprensión para la población meta.



Actividades por áreas	Responsable	Recurso	Hito/Objetivo de la actividad	Cronograma
Actividades área productiva		\$		
Actividades área de comercialización, distribución y venta.		\$		
Establecimiento de relaciones claves		\$		
