

Términos de Referencia para la prestación de servicios técnicos de fortalecimiento y asesoramiento a microempresas en cadenas de valor y alianzas estratégicas sostenibles.



**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)”

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 el fortalecimiento y asesoramiento a microempresas en cadenas de valor, alianzas estratégicas y uso de tecnologías disruptivas 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 al emprendimiento, la realización de análisis de cadenas de valor y el establecimiento de alianzas, con potencial para la microempresa, logrando el desarrollo de un programa innovador de aceleración para la reactivación económica y el crecimiento sostenible.

Los servicios de fortalecimiento y asesoramiento en cadenas de valor y alianzas estratégicas sostenibles para microempresarios/as del Dpto. de San Marcos de Guatemala no se encuentran actualizados y adaptados a sus necesidades actuales.

3.2. Objetivo Proyecto

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

3.3. Objetivo Asistencia Técnica

Fortalecer y ofrecer asesoramiento a microempresas para su inclusión en cadenas de valor y establecimiento de alianzas estratégicas en el Dpto. de San Marcos de Guatemala.

Descripción:

Esta consultoría se divide en 2 bloques principales, que se centran en el fortalecimiento de las microempresas locales con el enfoque de cadena de valor y para el impulso de alianzas comerciales sostenibles.

A continuación, se describen brevemente las actividades.

Actividad 1: “Apoyo y asesoramiento para fortalecer y potenciar las cadenas de valor de las microempresas”.

Apoyo, asesoramiento y desarrollo de competencias técnicas dirigido al personal local de FUNDAP (consultores que trabajan directamente con los microempresarios/as) sobre la importancia de potenciar la inclusión de análisis de cadenas de valor en las microempresas, ayudando a determinar sus ventajas competitivas en el mercado, y fórmulas para aportar un valor diferencial.

Diseño de un plan de formación tomando como referencia el modelo de “Cadena de valor de Porter”, ajustado a las características de las micro-empresas implicadas en el programa. Se busca incrementar la rentabilidad de la empresa a través del conocimiento interno de la misma, potenciando las actividades que valoran los clientes y generan ingresos rentables, mientras que se reducen las actividades de bajo valor añadido.



El proceso formativo combinará acciones presenciales y formación on- line, así como asesoramiento continuo a los consultores en su apoyo a los micro-emprendedores. La

acción formativa nuclear será un curso de 40 horas de formación (teórico-práctica y aplicada), implicando 10 horas de formación presencial grupal (siempre que las condiciones de salud pública lo permitan) para los consultores del equipo y 30 horas que podrán realizarse individualmente a través de una plataforma de formación on-line. La empresa adjudicataria utilizará metodologías innovadoras de desarrollo de cadenas de valor adaptadas a la situación de los microempresarios/as del departamento de San Marcos. Los materiales formativos online estarán compuestos por presentaciones de casos prácticos, documentos para la reflexión, materiales de autodiagnóstico, etc.

El proceso formativo incluye la realización de un análisis de un caso real al que se haya enfrentado cada uno de los asesores empresariales implicados en el programa de formación.

Una vez finalizado el curso, se habilitarán espacios de encuentro regulares y periódicos (fundamentalmente on-line) para seguir acompañando a los asesores empresariales en el análisis y potenciación de las cadenas de valor de cada uno de los microempresarios implicados en el programa.

También se creará un repositorio de contenidos on-line que permita compartir los casos que se han ido trabajando. Ello permitirá crear un banco de buenas prácticas en este ámbito.

Actividad 2: “Asistencias técnicas enfocadas en el establecimiento o fortalecimiento de vínculos y alianzas empresariales sostenibles”.

Esta actividad partirá de un análisis de los mercados potenciales para los microempresarios/as de San Marcos y un análisis de capacidades del equipo formador/asesor empresarial en los temas de alianzas empresariales sostenibles. Se buscará optimizar el acceso a mercados, un mayor aprovechamiento de los recursos disponibles, impulsar la innovación, minimizar riesgos y ayudar a mejorar la competitividad y el fortalecimiento de las microempresas..

Para ello, se desarrollará un sistema de formación en cascada donde el adjudicatario formará al equipo de asesores/consultores de FUNDAP, que a su vez formarán a otros colaboradores y asesores empresariales y a los propios microempresarios/as de San Marcos.

Los contenidos a tratar incluirán: tipos de alianzas estratégicas, recursos para formar una alianza estratégica, identificación de potenciales aliados, canales de comunicación, determinación de expectativas de los socios respecto a la alianza, fórmulas para el cumplimiento de compromisos, beneficios del trabajo en alianzas, entre otros. La duración mínima del curso será de 15 horas y preferiblemente deberá desarrollarse en modalidad semipresencial.

Se elaborará un completo Manual de negociación y creación de acuerdos comerciales para su utilización en el trabajo con los microempresarios/as.

3.4. Grupo beneficiario:

El adjudicatario transferirá la metodología al socio local FUNDAP a través de sus asesores/consultores empresariales para que sean estos quienes apoyen a aquellos microempresarios/as que tienen un interés manifiesto de adquirir o mejorar conocimientos, destrezas y habilidades de gestión empresarial, específicamente en la creación de cadenas de valor y el establecimiento de alianzas empresariales sostenibles.

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.

3.5. 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 definirá 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 apoyo y asesoramiento de cara a fortalecer y potenciar las cadenas de valor de las microempresas.

1. Profundización en el conocimiento del funcionamiento la cadena de valor centrada en los sectores económicos de operación de los grupos de beneficiarios.
 - Revisión de fuentes secundarias.
 - Entrevistas a informantes clave.
2. Selección y ordenación de las cadenas de valor más importantes para FUNDAP y los beneficiarios del MicroMBA.
3. Preparación de la metodología ajustada a cada sector y establecimiento de un marco formativo de 40 horas (teoría y práctica) para formadores y beneficiarios del programa.
4. Impartición de los cursos presenciales u online según las condiciones que concurren, especialmente debido a la pandemia.
5. Acompañamiento:
 - Plan de acompañamiento a los consultores de FUNDAP que trabajan con los microempresarios/as:
 - Evaluación de la comprensión de la metodología del fortalecimiento de cadena de valor y su transmisión a los microempresarios/as de San Marcos.

2. Para el apoyo en el establecimiento o fortalecimiento de vínculos y alianzas

1. Estudio e inventario de potenciales socios estratégicos por cada sector, tanto a nivel departamental, nacional como internacional.
2. Formación y desarrollo de competencias entre los consultores/asesores de FUNDAP, sobre el desarrollo de alianzas, establecimiento de acuerdos estratégicos y sostenibles.
3. Acompañamiento en la identificación de socios, negociación de contratos y establecimiento de vínculos legales y comerciales con esos aliados.
4. Elaboración de un Manual de negociación y creación de acuerdos comerciales.
5. Apoyo en el desarrollo de alianzas internacionales con cadenas y clientes comerciales en Europa y Estados Unidos.

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: Desarrollo de capacidades para el fortalecimiento de cadenas de valor	Incluye: <ul style="list-style-type: none">• Manual para la aplicación de herramientas de análisis basados en Cadenas de Valor para microempresarios/as.• Impartición de un curso de formación (40 horas de duración) para personal de FUNDAP que trabaja con microempresarios/as sobre la aplicación de análisis basados en Cadenas de Valor (incluyendo materiales formativos)• Plan de transferencia metodológica
FASE 2: Fortalecimiento en técnicas para el desarrollo de alianzas y vínculos comerciales	Incluye: <ul style="list-style-type: none">• Manual para el impulso de alianzas sostenibles entre microempresarios/as de San Marcos• Impartición de un curso de formación para el establecimiento de alianzas empresariales sostenibles (incluyendo materiales formativos), para personal de FUNDAP que trabaja con microempresarios/as.• Plan de transferencia metodológica

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 y específicamente con experiencia en aplicación de análisis de cadenas de valor y establecimiento de alianzas.

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

Perfil requerido	
Formación académica y conocimientos deseados	<p>Formación en Economía y Empresa.</p> <p>Conocimientos en asesoría empresarial</p> <p>Conocimientos en negociación internacional y establecimiento de alianzas y acuerdos comerciales.</p> <p>Conocimientos sólidos en el desarrollo y formación en cadenas de valor agrícolas/no agrícolas.</p>
Experiencia demostrable	<p>Experiencia demostrable en servicios de desarrollo empresarial para población vulnerable.</p> <p>Experiencia en acceso a mercados y comercialización.</p> <p>Amplia experiencia en el desarrollo de acuerdos y alianzas comerciales.</p> <p>Experiencia demostrada en el desarrollo y formación en cadenas de valor agrícolas/no agrícolas.</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 14.500 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 los manuales de metodología.
- 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.

Se establecerá una penalización del 1% sobre el total del monto de la consultoría por cada día de retraso en la entrega de los productos marcados sin autorización expresa de FdV.

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 “Fortalecimiento y asesoramiento a microempresas en cadenas de valor y alianzas estratégicas”.

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 la propuesta técnica planteada, así como la oferta económica.

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. **40 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 aplicar la metodología propuesta. (10 puntos).

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

Cuenta con metodologías de trabajo en cadenas de valor y establecimiento de alianzas para microempresarios/as. (20 puntos).

2. Composición del equipo de trabajo: 40 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 cadenas de valor y establecimiento de alianzas (20 puntos).

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

3. Oferta económica presentada: 20 puntos.

Precisión y eficiencia de la propuesta económica. (10 puntos).

Equilibrio entre costes de recogida de información, honorarios, viajes etc. (10 puntos).

Para que las ofertas presentadas puedan ser valoradas, las empresas/evaluadores independientes deberán acreditar experiencia en análisis para la microempresa en materia de cadenas de valor y establecimiento de alianzas, mediante una relación de trabajos similares realizados durante los 3 últimos años.

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.