



**PROYECTO DE COMPETITIVIDAD RURAL DE HONDURAS
TÉRMINOS DE REFERENCIA PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDOR DE
SERVICIO DE DESARROLLO EMPRESARIAL (PSDE) PARA FORMULACIÓN DE PLAN DE
NEGOCIOS DE LA CADENA DE CAFÉ ESPECIAL
(COMRURAL) IDA-6046-HO**

I. ANTECEDENTES

El proyecto Competitividad Rural de Honduras (COMRURAL) financiado por el Banco Mundial, es una iniciativa del Gobierno de Honduras a través de la Secretaría de Agricultura y Ganadería (SAG), implementada por Inversión Estratégica de Honduras (INVEST-Honduras), que tiene por objetivo incrementar la competitividad de productores organizados, mediante su participación en alianzas productivas en el marco de cadenas de valor, con el fin último de mejorar sus ingresos.

II. OBJETIVO DEL TRABAJO

Lograr que la siguiente Organización de Productores Rurales (OPR), cuente con un plan de negocios, que cumpla con los lineamientos técnicos y operacionales contenidos en el Manual Operativo del Proyecto (MOP) COMRURAL.

| PdNs N° | Nombre Organización de Productores Rurales (OPRs) | Nombre del Plan de Negocio | Número de Familias | Ubicación |
|--------------------|---|---|-----------------------------------|-------------------|
| 1 | Central de Cajas Rurales de Ahorro y Crédito Comunidades Solidarias de Oriente (CECRUCSO) | Producción, comercialización de cafés especiales para mercados nacionales de exportación. | 360 | Danlí, El Paraíso |

III. FUNCIONES Y ACTIVIDADES

Las funciones y actividades del Proveedor de Servicio de Desarrollo Empresarial (PSDE) relacionadas con la formulación del plan de negocios incluyen:

- a) Preparar un plan de trabajo para la formulación del plan de negocios
- b) Organizar jornadas y talleres de socialización con los socios o miembros de la OPR de los aspectos conceptuales y operativos del Proyecto
- c) Verificar que la OPR reúne los requisitos de elegibilidad establecidos en el MOP.

- d) Asesorar y apoyar a la OPR en la gestión de trámites administrativos y legales para la obtención de documentación que constituye requisito de cumplimiento por parte de la organización.
- e) Asesorar y/o gestionar con la OPR la apertura de las cuentas de ahorro para el manejo de los recursos según las diferentes fuentes de cofinanciamiento.
- f) Asesorar a la OPR en la definición, conceptualización y priorización de las inversiones del plan de negocio.
- g) Asesorar y apoyar a la OPR en la identificación del aliado o socio comercial y facilitar arreglos operativos a fin de lograr contratos, cartas de intención de compras u otro medio que garantice el mercado para el o los productos que se comercializarán con el plan de negocios.
- h) Asesorar y apoyar a la OPR en la identificación de un aliado financiero que co financie el plan de negocios y facilitar arreglos operativos a fin de lograr el co financiamiento para el plan de negocios.
- i) Gestionar la preparación o gestión del diseño, presupuesto o cotización de las obras, bienes o servicios que constituirán las inversiones priorizadas en el plan de negocios.
- j) Asesorar y facilitar el proceso de licenciamiento ambiental para las inversiones previstas en el plan de negocios.
- k) Organizar reuniones de trabajo con los socios o miembros de la OPR para retroalimentar el proceso de formulación.
- l) Formular el plan de negocios en el formato y siguiendo los lineamientos establecidos en la guía para la formulación de plan de negocios contenida en el MOP de COMRURAL.
- m) Llevar una cronología y organizar un expediente del proceso de formulación del plan de negocios, y facilitar la información al Proyecto, cuando éste la requiera.
- n) Atender, si es el caso, visitas de seguimiento técnico a la formulación del plan de negocios por parte de funcionarios del Proyecto.
- o) En caso que el plan de negocio no cumple con lo mínimo requerido, el PSDE deberá incorporar las observaciones o subsanaciones solicitadas por el Proyecto.

IV. PRODUCTOS ESPERADOS

1. Plan de trabajo para la formulación del plan de negocios.
2. Borrador del plan de negocios.
3. Plan de negocio finalizado.

| No. | Descripción del producto | Tiempo límite de entrega del producto |
|------------|---|---|
| 1- | Plan de trabajo para la formulación del plan de negocios. | 15 días calendario contados a partir de la orden de inicio. |
| 2- | Borrador del plan de negocios. | 40 días calendario contados a partir de la orden de inicio |
| 3- | Plan de negocio finalizado. | 60 días calendario contados a partir de la orden de inicio |

V. CONTENIDO DE LA PROPUESTA TÉCNICA PARA LA FORMULACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

- a- Experiencia del PSDE en la formulación de al menos dos planes de negocio para Organizaciones de Productores Rurales en la cadena descrita.
- b- Hojas de vida del personal clave propuesto (agronomía/agronegocios y financiero)
- c- La metodología de abordaje para la formulación del plan de negocios.

VI. DURACIÓN

La vigencia del contrato se establece por un plazo de 90 días calendario, contados a partir de la fecha de orden de inicio firmada por el Coordinador Nacional del Proyecto.

VII. FORMA DE PAGO

En base al monto a pagar por la formulación del plan de negocios, el pago se hará de la siguiente forma:

- a. Un 30% contra entrega del plan de trabajo aprobado por COMRURAL.
- b. Un 30% contra entrega del borrador del plan de negocios aprobado por COMRURAL.
- c. El 40% contra entrega del documento final del plan de negocios y aprobado por el Comité de Evaluación del Proyecto. (De la fecha de entrega del documento final del PdN, el plazo para efectuar el último pago será de 30 días calendario).

No obstante, si debido a que la OPR: (i) renuncia a continuar con el proceso de participación en COMRURAL; (ii) no logra concluir los trámites de solicitud de licenciamiento ambiental en el tiempo estipulado para la formulación del plan de negocios, (iii) no logra concluir arreglos para la obtención del préstamo del Aliado Financiero Privado (AFP); y (iv) cualquier otra situación fuera del control del PSDE, igualmente se cancelará este 40%.

En este caso, el Consejo de Evaluación deberá emitir, además del dictamen respectivo, una nota o constancia firmada por todos sus miembros comunicando esta situación al coordinador nacional de la UCP, y con base en esta nota o constancia se hará efectivo el pago respectivo

El valor de la consultoría será pagadero en Lempiras, para recibir el pago el PSDE deberá estar inscrito (a) en el SIAFI. De cada pago se retendrá el porcentaje de impuesto sobre la renta que corresponda de acuerdo con la Ley hondureña.

VIII. FORMA DE EVALUACIÓN

Los criterios y subcriterios, para la evaluación de las Propuestas serán calificados **Cumple/No Cumple** y se detallan a continuación:

(i) Experiencia del PSDE.

(ii) Personal Clave Propuesto:

- Agronomía/agronegocios: Formación académica mínima en grado de licenciatura en finanzas, agrícola, economía u otro campo a fin. Experiencia en elaboración de planes de negocios para organizaciones o productores en el medio rural.
- Financiero: Formación académica mínima en grado de licenciatura en finanzas, agrícola, economía u otro campo a fin. Experiencia en elaboración de análisis financiero de proyectos en el medio rural.

(iii) Metodología.

- **Lógica del enfoque técnico:** La metodología presentada enlista las etapas, las actividades, las tareas de acuerdo a lo solicitado en los presentes Términos de Referencia (TdR), indica cuáles técnicas se emplearán, los productos a obtener y los responsables, demuestra un entendimiento sólido de un esquema metodológico completo y comprehensivo.
- **Plan de trabajo propuesto:** Presentar un cronograma detallado con el siguiente desglose: actividades y distribución de tiempo, que permita determinar claramente la secuencia de ejecución de las diferentes etapas, indicando, además cada actividad y la calendarización de entrega de los productos especificados en los presentes TdR.

IX. SUPERVISIÓN Y COORDINACIÓN

El trabajo a desarrollar por el PSDE estará bajo la supervisión del Coordinador Nacional de COMRURAL o quien este designe.

TABLA DE CALIFICACIÓN
SELECCIÓN DE PROVEEDORES DE SERVICIOS DE DESARROLLO
EMPRESARIAL (PSDE) PARA FORMULACIÓN DE PLANES DE
NEGOCIOS

| CRITERIOS | Nivel de cumplimiento | |
|--|------------------------------|------------------|
| | Cumple | No cumple |
| EXPERIENCIA | | |
| Experiencia del PSDE en la formulación de al menos dos planes de negocio para Organizaciones de Productores Rurales en la cadena descrita. | | |
| PERSONAL PROPUESTO | | |
| Disponibilidad y perfil del personal clave | | |
| Agronomía/Agronegocios | | |
| Formación académica mínima en grado de licenciatura en finanzas, agrícola, economía u otro campo a fin. | | |
| Experiencia en formulación de planes de negocios para organizaciones o productores en el medio rural | | |
| Financiero | | |
| Formación académica mínima en grado de licenciatura en finanzas, agrícola, economía u otro campo a fin. | | |
| Experiencia en elaboración de análisis financiero de proyectos en el medio rural. | | |
| METODOLOGÍA | | |
| Lógica del enfoque técnico, la metodología: La metodología presentada enlista las etapas, las actividades, las tareas de acuerdo a lo solicitado en los presentes Términos de Referencia (TdR), indica cuáles técnicas se emplearán, los productos a obtener y los responsables, demuestra un entendimiento sólido de un esquema metodológico completo y comprehensivo. | | |
| Plan de trabajo Propuesto: Presentar un cronograma detallado con el siguiente desglose: actividades y distribución de tiempo, que permita determinar claramente la secuencia de ejecución de las diferentes etapas, indicando, además cada actividad y la calendarización de entrega de los productos especificados en los presentes TdR. | | |