

TERMINOS DE REFERENCIA

PARA LA CONTRATACION DE SERVICIOS DE CONSULTORIA

Consultoría de inducción para elaboración de una guía de exportación de productos a Centroamérica, USA y/o Europa como base del Programa de Internacionalización de MIPYMES en el marco del proyecto LEMPA INNOVA.

I. ANTECEDENTES

El Proyecto “Apoyo al Desarrollo Territorial de la Región Lempa (Honduras) mediante el uso de la Tecnología e Innovación para la Creación y la Aceleración de Modelos de Negocios Dinámicos y Sostenibles con Emprendedores (LEMPA INNOVA)” es una iniciativa liderada por el CDE MIPYME RL en asociación con la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo AECID, que se crea bajo un enfoque de Desarrollo Económico Local (DEL) que permite aprovechar todas las potencialidades endógenas de la Región Lempa, a través del cual se pretende poner en escena un programa integral para la creación, puesta en marcha y fortalecimiento de iniciativas de negocios enfocadas en modelos dinámicos con enorme potencial de escalabilidad comercial, nuevas MIPYME enfocadas en innovación y uso de tecnologías en sus procesos productivos, organizativos y estrategias de mercadeo, siendo este un tema transversal en toda la ejecución de este proyecto.

El Centro de Desarrollo Empresarial de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CDE MIPYME RL), se define como una estructura público-privada-academia que se convierte en el modelo de generación de desarrollo empresarial, misma que goza de autonomía y está constituida por actores claves oferentes y demandantes que inciden en el desarrollo empresarial. Entre los principales ejes de trabajo del Centro de Desarrollo Empresarial está el apoyar de forma conjunta redes empresariales de jóvenes, mujeres y grupos étnicos, así como empresas del sector mercantil; fortaleciendo las unidades productivas que están dentro de las principales cadenas de valor de la región.

El objetivo primordial del CDE-MIPYME es dinamizar la economía de la Región Lempa de Honduras a través del fortalecimiento y creación de empresas, prestándoles a las mismas, servicios de desarrollo empresarial especializado, promoviendo que las empresas sean más competitivas y a que están ancladas a cadenas de valor que les permiten escalar y crecer, para esto, se pretende identificar, promover y fortalecer emprendimientos y empresas con potencial dinámico y un alto nivel de crecimiento, a través de la implementación un programa de internacionalización (empresas tractoras u organización de empresa de economía social) para MIPYMES con el fin de identificar y asesorar en los procesos de exportación con 10 empresas que cuentan con productos de diversas cadenas de valor de la Región Lempa. Este programa de exportación se implementará en un periodo de 12 meses donde las MIPYMES contarán con una Guía de Exportación clara, precisa, que detalle paso a paso como lograrán exportar sus productos desde el territorio nacional hacia países de Centroamérica, USA y Europa, para lo cual se busca evaluar el contexto, los productos y las cadenas de valor de la región que tengan mayor potencial de exportación, exceptuando aquellos productos y cadenas que ya cuentan con toda una ruta de exportación definida como el café, que es uno de los productos que más se exporta dentro de nuestra región.

El programa estará enfocado en empresas nacientes que tengan un potencial de crecimiento rápido, rentable y sostenido, con un alto nivel de innovación y que a futuro logren generar un impacto económico para la región, con la generación de empleo, ingresos por ventas y expansión de mercado nacional e internacional.

II. OBJETIVO DE LA CONSULTORIA

Objetivo General

Elaborar una guía de exportación priorizando cadenas de valor y al menos 10 productos de mayor potencial de exportación en la Región Lempa hacia Centroamérica, USA y Europa, que recopile aspectos, protocolos e instrumentos legales, tributarios y logísticos para acceder a mercados de exportación ya sea de forma directa e indirecta a para MIPYMES atendidas por el CDE MIPYME Región Lempa.

Objetivos Específicos

- a) Priorización de cadenas de valor y al menos 10 productos potenciales para exportación desde la Región Lempa hacia Centroamérica, USA y Europa.
- b) Construcción y elaboración de una Guía de Exportación de productos a Centroamérica, USA y Europa, comprensible que detalle paso a paso, la ruta para el comercio internacional de productos y cadenas de valor priorizadas en la Región Lempa, incluyendo requisitos a cumplir e instituciones involucradas.
- c) Desarrollar una jornada de formación técnica con el personal responsable de la implementación del programa de exportación del CDE-MIPYME, para transferir los elementos que contiene la guía de exportación a fin de conocer todo el proceso.

III. ALCANCE DE LA CONSULTORIA

Estos alcances se consideran un punto de partida para desarrollar líneas de trabajo que permitan a las MIPYME de la Región Lempa potenciar sus productos a nuevos mercados, e implementar en sus procesos productivos el uso de nuevas tecnologías y procesos innovadores. Este trabajo de consultoría permitirá desarrollar las bases para la implementación del **Programa de Internacionalización para MIPYME** con el fin de identificar y asesorar a empresas en procesos efectivos de exportación de productos mediante este programa de asistencia técnica especializada, los alcances esperados por nuestro Centro son:

- a) Contar con un diagnóstico donde se definan las cadenas de valor y al menos 10 productos/sub productos de las mismas que se elaboren en la región y que tengan alto potencial para exportación con los cuales se identificaran al menos 10 empresas potenciales perfiladas para entrar al programa de asistencia técnica para internacionalización de sus productos.
- b) Contar con una guía de exportación de productos que incluya rutas, herramientas, formatos, documentos, protocolos de exportación, protocolos en aduanas, protocolos de empaque y embalaje, protocolos de revisión química de los productos, protocolos de ingreso de los productos a países de Centroamérica, USA y Europa y requisitos legales necesarios para la exportación de productos, misma que será la base de intervención para las MIPYMES que entrarán al programa.

IV. EXPERIENCIA NECESARIA

Perfil Profesional/corporativo:

Consultor independiente y/o empresas consultoras que cuente con profesionales universitarios de las carreras de Comercio Internacional, Administración Aduanera o carreras afines a nivel de pre grado y post grado. Dada la naturaleza de la consultoría, la empresa o el/la consultor/a deberá poseer:

Experiencia General

- Conocimiento en procesos de exportaciones e importaciones, e-commerce, control de aduanas, control de calidad y producción, finanzas, marco normativo y gestiones con instituciones de Gobierno necesarios para la exportación de bienes y/o productos.

Experiencia Especifica

- Experiencia comprobada brindando atención MIPYME en procesos de exportación, desarrollo de cadenas comerciales o trabajos similares con organizaciones o grupos.
- Experiencia en procesos de formación estructurados con el uso de guiones metodológicos, presupuestos y elaboración de informes técnicos.

Productos Esperados

1. Plan de trabajo de la consultoría detallado, incluyendo productos y resultados esperados con su respectivo cronograma de actividades y metodología detallada.
2. Diagnóstico corto donde se definan las cadenas de valor y 10 productos priorizados para exportar de la Región Lempa.
3. Guía de Exportación de Productos a Centroamérica USA y Europa en versión digital (editable) que contenga, normativa básica vinculada a los procesos de exportación, leyes, convenios, acuerdos, tratados internacionales, aranceles, restricciones arancelarias, INCOTERMS, logística para la exportación de productos (manejo de los productos, peso/volumen requerido, cantidad de productos, medios de transporte necesarios) requisitos para ingresar al mercado (sanitarios o técnicos), requisitos legales en el país y fuera de el para poder exportar, trámites legales, documentos y certificados específicos necesarios para la exportación de productos, especificaciones sobre etiquetado de productos, empaques, embalaje, impuestos y tasas aplicables a los procesos de exportación, directorio de contactos comerciales (identificación de personas, instituciones de gobierno donde abocarse para exportar, número de teléfono, correo electrónico, dirección de oficinas/ agencias de aduanas certificadas), todo en base a Ley del Estado de Honduras y leyes internacionales de exportación de países receptores.
4. Informe final sobre resultados de la Jornada de Inducción y Formación.

V. ACTIVIDADES PRINCIPALES DE LA CONSULTORIA

1. Reunión de trabajo con Equipo Técnico del CDE MIPYME RL para elaboración de diagnóstico y priorización de cadenas de valor y principales productos de exportación.
2. Reuniones de seguimiento y monitoreo para evaluar avances de la consultoría.
3. Si las condiciones del país lo permiten, desarrollar una gira de campo con equipo técnico involucrado en el proceso para conocer los procesos de embarque y exportación de productos.

4. Jornada de inducción y formación con equipo técnico del CDE MIPYME RL de acuerdo al guion metodológico aprobado y cronograma de actividades.

VI. REQUISITOS A PRESENTAR POR EL CONSULTOR

Las empresas o el/Consultor/a interesados deben remitir los siguientes documentos/información para demostrar sus calificaciones:

- Propuesta técnica y económica por separado que detalle el proceso metodológico propuesto y presupuesto de ejecución en lempiras con las inclusiones.
- Copia de documentos personales/empresa, que respalden la vigencia de los mismos; RTN; constancia de pagos a cuenta, facturación CAI, entre otros.
- Resumen profesional de el o los involucrados en el proceso de ejecución de esta consultoría.

Si es adjudicado debe contar con: solvencia fiscal, recibo de honorarios exigido por el SAR con su respectivo CAI de identificación y constancia de estar sujeto al régimen de pagos a cuenta. Si es empresa deberá presentar Escritura de Constitución demostrando que está radicada en Honduras.

VII. SOBRE LA OFERTA ECONÓMICA

La oferta económica debe presentarse por separado a la oferta técnica resaltando el monto total para los servicios que se especifican en estos Términos de Referencia. A manera de facilitar la comparación de ofertas económicas, esta debe incluir un desglose de costos, especificando el monto por honorarios y detallando el monto por recursos, materiales, viáticos y los impuestos aplicables.

Aspectos generales a tomar en cuenta al momento de la selección del consultor/a

- El consultor/empresa consultora que propone su oferta cumplir con la formación y experiencia que respalden en conocimiento y experiencia en el tema.
- Ha cumplido con los requisitos establecidos para este proceso, su oferta responde a los requerimientos incluidos en los TDR, la oferta se ha determinado aceptable.
- Haber obtenido el puntaje ponderado más altos asignados predeterminados específicamente para esta solicitud.
- Su oferta económica es aceptable, se ajusta al presupuesto estimado y está acorde al trabajo a desarrollar.

VIII. SOBRE LA ENTREGA DE OFERTAS

Las ofertas deberán estar dirigidas al CDE MIPYME Región Lempa en la dirección electrónica: direccion@cdemipyerl.org con copia a proyectos@cdemipyerl.org fecha límite de recepción el 14 de julio del 2020 antes de las 12 del mediodía. Por razones de complicaciones en movilización y entrega de documentos físicos generados por el COVID 19, se recibirán únicamente versiones digitales de los documentos solicitados que deben ser organizados en carpeta general y sub carpetas detallándola así: carpeta general con el nombre del consultor/empresa dentro incluye: carpeta con propuesta técnica; carpeta con propuesta económica; carpeta con respaldos escaneados, todo en formato ZIP comprimido. CDE-MIPYME Región Lempa se reserva del derecho de descartar las ofertas enviadas que no cumplan con las indicaciones de envió expresadas en estos términos de referencia.