

Solicitud de Propuesta

Fecha: 11/24/2021

Asunto: Crecimiento Estratégico facilitación proceso desarrollo canvas

Introducción: TechnoServe es una organización internacional sin fines de lucro que ayuda a las personas a salir de la pobreza aprovechando el poder del sector privado. Operando en casi 30 países, trabajamos con mujeres y hombres trabajadores en el mundo en desarrollo para construir granjas, empresas e industrias competitivas. Al vincular a las personas con la información, el capital y los mercados, hemos ayudado a millones de personas a crear una prosperidad duradera para sus familias y comunidades.

Requisitos generales: Los requisitos para la compra anticipada de TechnoServe se enumeran a continuación. También se adjunta una Declaración de trabajo adicional y más detallada.

Elaboración de Plan de Crecimiento Estratégico a través de facilitación de proceso de desarrollo de un canvas de modelos de negocio social con representantes de AMCES. Grupos focales en los departamentos de San Salvador, Ahuachapán y Usulután.

Período de ejecución: Se prevé que el período de ejecución de cualquier contrato resultante de esta solicitud sea entre las fechas de inicio y finalización que se enumeran a continuación. Las propuestas deberán detallar el tiempo estimado requerido para cumplir con todos los requisitos, con detalles sobre las fechas de implementación de las actividades individuales, como se hace referencia en el Alcance del trabajo.

Fecha de inicio: 11/24/2021

Fecha de finalización: 12/3/2021

Contenido de la propuesta
Instrucciones:

Además de responder a la Declaración de trabajo, todas las propuestas deben:

- Describir las calificaciones, la experiencia y las capacidades de la firma para brindar el tipo de servicios que solicita este RFP. Los currículums del "personal clave" deben ser presentados como un archivo adjunto.
- Incluir un nombre de contacto, dirección de correo electrónico y número de teléfono para facilitar la comunicación entre TechnoServe y la organización remitente.
- Un breve resumen de la empresa y los servicios ofrecidos, que incluyan:
 - Nombre legal completo, jurisdicción de constitución y dirección de la empresa.
 - Nombre legal completo y país de ciudadanía del presidente de la empresa, director ejecutivo y / o todos los demás funcionarios principales de la empresa.
 - Año en que se estableció la empresa.

Las propuestas deben contener un desglose detallado de los costos con los impuestos aplicables y otros cargos claramente identificados (y deben presentarse de conformidad con las instrucciones adicionales incluidas en la Declaración de trabajo).

Para garantizar su consideración, todas las cotizaciones deben enviarse en el idioma, la moneda y en la fecha de vencimiento que se indica a continuación:

Idioma: Spanish

Moneda: USD

Instrucciones para la presentación:

Todas las propuestas deben enviarse por correo electrónico a la dirección que figura a continuación con su propuesta adjunta en uno o más archivos (se prefiere PDF). Recibirá una confirmación automática tras la recepción. Para garantizar la integridad de este ejercicio de adquisiciones, NO envíe su propuesta por correo electrónico a ningún empleado de TechnoServe ni entregue su propuesta en papel a una oficina de TechnoServe. **No cumplir estrictamente con estas instrucciones, puede hacer que su propuesta no sea elegible para su consideración.**

Correo

electrónico: buy+SV+P0006098@tns.org

Orden de los eventos:

Este ejercicio de solicitud se administra de acuerdo con las siguientes fechas (sujeto a cambios a discreción exclusiva de TechnoServe):

Fecha	Evento
11/26/2021	Última fecha en la que se aceptarán las preguntas. Tenga en cuenta que las preguntas y respuestas se distribuirán a todas las partes interesadas, por lo que las preguntas no deben revelar secretos comerciales, información confidencial o información que pueda dar a otro proveedor una ventaja competitiva.

Las preguntas deben enviarse por correo electrónico a:

jtobar@tns.org

11/26/2021 Fecha en que las respuestas a las preguntas se distribuirán a todos.

12/3/2021 Última fecha en que TechnoServe aceptará propuestas.

Términos y condiciones:

- La solicitud de propuesta no es ni será considerada una oferta de TechnoServe.
- Todas las respuestas deben recibirse en o antes de la fecha y hora indicadas en el RFP. Todas las respuestas tardías serán rechazadas.
- Todas las propuestas que no respondan serán rechazadas.
- Todas las propuestas se considerarán ofertas vinculantes. Los precios propuestos deben ser válidos para todo el período proporcionado por el encuestado o requerido por el RFP.
- Todos las adjudicaciones estarán sujetas a los términos y condiciones contractuales de TechnoServe y dependerán de la disponibilidad de fondos de donantes.
- TechnoServe se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier propuesta o cancelar el proceso de solicitud en cualquier momento, sin asignar ningún motivo, y no tendrá ninguna responsabilidad con los proveedores que presenten propuestas para dicho rechazo o cancelación del RFP.
- TechnoServe se reserva el derecho de aceptar la totalidad o parte de la propuesta al adjudicar la orden de compra / contrato.
- Toda la información proporcionada por TechnoServe en este RFP se ofrece de buena fe. Los artículos individuales están sujetos a cambios en cualquier momento y todos los licitadores recibirán una notificación de cualquier cambio. TechnoServe no es responsable de ningún uso de la información enviada por los licitadores o de cualquier reclamo que se haga a partir de ella.
- TechnoServe se reserva el derecho de exigir a cualquier licitador que celebre un acuerdo de confidencialidad.
- Los licitadores están obligados exclusivamente a pagar todos los costos, de cualquier tipo, en los que pueda incurrir el licitador o cualquier tercero, en relación con la Respuesta. Todas las Respuestas y la documentación de respaldo pasarán a ser propiedad de TechnoServe, sujeto a reclamos de confidencialidad con respecto a la Respuesta y la documentación de respaldo, que el licitador ha marcado claramente como confidenciales.
- Los licitadores deben identificar y revelar cualquier conflicto de intereses real o potencial.

Criterios de selección:

La evaluación de cada respuesta a esta solicitud se basará en los requisitos establecidos en los Criterios de selección y de acuerdo con los requisitos de este RFP. A exclusivo criterio de TechnoServe, los licitadores que respondan pueden ser

seleccionados para preguntas de seguimiento o para proporcionar una presentación oral. TechnoServe se reserva el derecho de adjudicar el contrato a la organización cuya propuesta se considere en el mejor interés y la más ventajosa para TechnoServe. TechnoServe no adjudicará un contrato a ningún licitador cuando haya indicios de falta de integridad comercial. Después de que TechnoServe reciba las propuestas y se completen las evaluaciones escritas, se notificará al licitador seleccionado. Se considerarán los compromisos asumidos por el licitante después de la selección y la demostración final. Los siguientes puntos serán asignados a las propuestas a efectos de evaluación.

Puntos Máximos	Criterio
30	Precio, incluidos todos los gastos de envío, tarifas e impuestos
30	Experiencia
40	Metodología

La Declaración de trabajo adjunta representa una parte integral de esta solicitud.



Anexo 1: Declaración de trabajo

Contratación por servicios profesionales

Datos de la contratación

Título de la consultoría:	Elaboración de Plan de Crecimiento Estratégico a través de facilitación de proceso de desarrollo de un canvas de modelos de negocio social con representantes de AMCES
Ubicación de las acciones:	Grupos focales en los departamentos de San Salvador, Ahuachapán y Usulután.
Fecha de inicio:	1 de diciembre de 2021
Duración:	1.5 meses
Proyecto:	Proyecto Maximizando Oportunidades en Café y Cacao en las Américas (MOCCA)

Antecedentes y objetivo

Descripción general de TechnoServe

TechnoServe trabaja con personas emprendedoras en el mundo en desarrollo para construir fincas, empresas e industrias competitivas. Somos una organización sin fines de lucro que desarrolla soluciones comerciales para la pobreza al vincular a las personas con la información, el capital y los mercados. Nuestro trabajo se basa en la idea de que, dada la oportunidad, los hombres y mujeres trabajadores, incluso en los lugares más pobres, pueden generar ingresos, empleos y riqueza para sus familias y comunidades. Con más de cuatro décadas de resultados probados, creemos en el poder de la empresa privada para transformar vidas.

Programa MOCCA

TNS está implementando el Programa Proyecto Maximizando Oportunidades en Café y Cacao en las Américas (MOCCA, financiado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), e implementado por un consorcio liderado por TechnoServe, buscando contribuir al desarrollo de los sectores de café y cacao en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Ecuador, y Perú. MOCCA busca ayudar a que más de 80,000 pequeños y medianos productores de café y cacao aumenten su productividad, mejoren su comercialización, y mejoren su capacidad de rehabilitar y renovar sus parcelas. Además de liderar el consorcio, TechnoServe lidera actividades en la cadena de café en cinco de los países (los mencionados anteriormente con la excepción de Ecuador). MOCCA busca trabajar en alianza con actores de los sistemas de mercado de café y de cacao en los países donde operamos, facilitando mejoras en sus procesos para juntos crear mayor impacto durante y posterior a la implementación de la alianza.

MOCCA busca apoyar que ambos hombres y mujeres puedan beneficiarse de las actividades implementadas, y ha identificado al capítulo del International Women's Coffee Alliance (IWCA) en El

Salvador, la Alianza de Mujeres en Café de El Salvador (AMCES) como organización que impacta positivamente en la equidad de género en el sector cafetalero salvadoreño. Esta consultoría está orientada en apoyar a que AMCES desarrolle un plan de crecimiento, basado en un proceso de desarrollo de modelo canvas para negocios sociales, para que pueda crecer el impacto que genera en El Salvador.

Tareas del contratista

1. Reunirse con representantes de AMCES para entender su misión, el estado actual de la organización, sus metas, como miden resultados, y porque quieren crecer.
2. Realizar taller introductorio para presentar la metodología Canvas de Modelos de Negocio Social, sus diferentes secciones, el orden en cual se desarrollará cada sección, las actividades que tendrán que realizar para completar cada sección, el tiempo que se dispondrá para desarrollar cada sección, y el tiempo que tendrán que dedicar las representantes de AMCES para completar las secciones.
3. Desarrollar y acordar plan de trabajo con representantes de AMCES y MOCCA, asignando participación de tres representantes de AMCES quienes participarán proactivamente en el proceso del desarrollo del modelo de negocios social y el plan de trabajo correspondiente.
4. Facilitar el proceso del desarrollo del Canvas de Modelos de Negocio Social. La persona consultora no llenará las secciones por los representantes de AMCES, pero sí trabajará de forma cercana para apoyarlas en el desarrollo de cada sección – entrenándolas para que entiendan que tienen que hacer para completar la sección, facilitando grupos de trabajo, facilitando grupos de enfoque cuando sea necesario (con las socias actuales de la organización y con potenciales socias y/o beneficiarias), y acompañándolas en reuniones con personas que representan los segmentos de beneficiarios (las personas que se beneficiarán de los servicios que proveerá AMCES) y clientes (las personas y organizaciones que pagan por la realización de dichos servicios). La persona consultora tendrá que desarrollar, con el apoyo de las representantes de AMCES, las secciones de estructura de costos, surplus, e ingresos. Como parte de la metodología, se espera el desarrollo de grupos focales aglutinando a mujeres de las siguientes zonas: Departamentos de San Salvador, Ahuachapán (Apaneca y Ataco), Sonsonate (Juayua), Usulután (Santiago de María), San Miguel (Chinameca) Morazán (Perquín y San Simón), La Paz (San Miguel Tepezontes), Santa Ana (Metapán y Santa Ana), Chalatenango (La Palma y San Ignacio).
5. Presentar los resultados de cada sección del canvas con la junta directiva de AMCES para conseguir su retroalimentación. Esto se puede dar después de cada sección, o en ciertos momentos claves (a ser propuestos por la persona consultora) en cuales se pueden presentar los hallazgos de varias secciones a la vez.
6. Al finalizar el canvas con la participación de las representantes asignadas de AMCES, presentar el Canvas de AMCES a las personas que forman parte de la Junta Directiva de AMCES, en colaboración con las representantes de la organización que apoyaron en el desarrollo del mismo, y si es necesario, ampliar la presentación del canvas a otras socias de la organización.
7. Facilitar y presentar un plan de crecimiento anual aprobado por AMCES, para tres años dirigido a cumplir con lo establecido en el modelo Canvas.

CANVAS DE MODELOS DE NEGOCIO SOCIAL (versión 2.0)

PROPÓSITO DE TRANSFORMACIÓN MASIVO		MEDICIÓN DEL IMPACTO		
<p>La mayor aspiración del emprendimiento: Responde a la pregunta ¿Para qué existe el negocio social?</p>		<p>Define tu impacto social o medioambiental y los beneficiarios de cada aspecto. Importante: Incluye las métricas que utilizarás para medir los resultados.</p>		
<p>PROBLEMA</p> <p>¿Cuál es el principal problema al que dará solución tu propuesta?</p> <p>ALTERNATIVAS EXISTENTES</p> <p>¿Qué otros proyectos o empresas tienen tus segmentos como alternativa?</p>	<p>SOLUCIÓN Y ACTIVIDADES CLAVE</p> <p>Solución que llevará la propuesta de valor a los segmentos: Actividades que tiene que realizar su programa para entregar su propuesta de valor</p> <p>RECURSOS, SOCIOS Y ACTORES CLAVE</p> <p>¿Necesitas permisos especiales? Recursos necesarios para ejecutar las actividades clave: fondos, financiación, herramientas, etc. Guías o involucrar para tu proyecto.</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>PROPUESTA DE VALOR SOCIAL</p> <p>¿Qué ventajas obtiene el beneficiario / usuario por tu producto/servicio?</p> <p>PROPUESTA DE VALOR AL CLIENTE</p> <p>¿Qué obtiene el cliente que paga por tu producto/servicio?</p>	<p>VENTAJA DIFERENCIAL</p> <p>¿Por qué tendría éxito este proyecto? ¿Qué lo hace tu proyecto único y tu competencia no podrá copiar?</p> <p>CANALES</p> <p>¿Cómo te comunicas con tus clientes y beneficiarios? ¿Cómo entregas tu producto/ servicio?</p>	<p>SEGMENTOS</p> <p>CLIENTE</p> <p>¿Quién es la persona u organización que paga por tu servicio/producto?</p> <p>BENEFICIARIO</p> <p>¿Quién lo recibe?</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <p>Los conceptos más importantes de gasto e inversión ¿Cómo cambian conforme escalas?</p>		<p>SURPLUS</p> <p>¿Dónde y cómo vas a invertir tus beneficios?</p>	<p>INGRESOS</p> <p>Describe tus fuentes de ingresos en %</p>	


 Desarrollado por Ginés Haro Pastor
 

Perfil del Consultor/a

- Licenciado en Administración/Ingeniero Industrial.
- Con experiencia en proceso de planificación estratégica y operativa.
- Con experiencia en asesoramiento a organizaciones de productores/as.
- Con capacidad de comunicar ideas de forma clara y precisa.
- Experiencia usando la metodología Canvas de Modelos de Negocio Social, para emprendimientos sociales, y desarrollo de planes de crecimiento.

Entregables

El contratista será responsable de generar:

No.	Título y descripción del entregable	Fecha de entrega
1	Reporte inicial que incluye: resultados de reunión inicial, diapositivas presentadas a AMCES en taller introductorio con lista de participantes, y plan de trabajo detallado acordado con AMCES	5 días después de firma de contrato
2	El canvas de modelos de negocio social completado y acordado por AMCES	30 días después de aprobación del primer entregable
3	El plan de crecimiento anual de 3 años acordado por AMCES	10 días después de aprobación del segundo entregable

Estándares de aceptación de entregables

El Gerente de Café de MOCCA El Salvador proporcionará retroalimentación al contratista luego de recibir los entregables. El contratista estará obligado a responder cualquier pregunta y proporcionar datos o aclaraciones adicionales según se le solicite.

Operativas /Consideraciones Logísticas

En su oferta, la persona consultora deberá presentar el orden en cual propone abarcar las diferentes secciones del Canvas y la metodología que utilizará para facilitar el desarrollo de cada sección. Será importante incluir la realización de grupos focales con las socias actuales de AMCES y MOCCA para entender sus percepciones, y grupos focales con potenciales socias para entender porque no han buscado formar parte de AMCES, y bajo que condiciones estarían interesadas en formar parte de AMCES.

La persona consultora debe incluir todos sus gastos de movilización u otros gastos de logística desglosados en su propuesta económica.