



Consultoría.

Contratación por servicios profesionales

Datos de la contratación

Título de la consultoría:	Elaboración de Plan de Crecimiento a través de facilitación de proceso de desarrollo de un Lean Canvas de modelos de negocio social con representantes de AMUCAFE
Ubicación de las acciones:	Ocotepeque, Copán y Marcala.
Fecha de inicio:	1 de febrero de 2022.
Duración:	3 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 granjas, 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 Honduras, la Alianza de Mujeres en Café (AMUCAFE) como organización con mucho potencial para impactar positivamente en la equidad de género en el sector cafetalero hondureño. Esta consultoría está orientada en apoyar a que AMUCAFE desarrolle un plan de crecimiento, basado en un proceso de desarrollo de modelo Lean Canvas para negocios sociales, para que pueda crecer el impacto que genera en Honduras.

Descripción de la consultoría. Objetivos

General

Apoyar a AMUCAFE desarrollar una estrategia que le permita generar crecimiento de la organización, en cuanto a alcance, clientes y resultados, permitiendo beneficiar a más mujeres involucradas en el rubro, de forma sostenible.

Específicos.

Realizar, de manera participativa, con AMUCAFE un modelo de negocio usando la metodología Lean Canvas de modelo de negocios sociales.

Desarrollar el plan de crecimiento para la organización identificando diferentes estrategias que les permitan aumentar su alcance, clientes, y beneficios teniendo una sostenibilidad en el tiempo.

Tareas del contratista

1. Reunirse con representantes de AMUCAFE 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 Lean 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 AMUCAFE para completar las secciones.
3. Desarrollar y acordar plan de trabajo con representantes de AMUCAFE y MOCCA, quienes participarán proactivamente en el proceso del desarrollo del modelo de negocios social y el plan de trabajo correspondiente. Para esto debe presentar el perfil de los participantes y la cantidad de personas que estarían en la actividad y taller a AMUCAFE y MOCCA.
4. Facilitar el proceso del desarrollo del Lean Canvas de Modelos de Negocio Social. La persona consultora no llenará las secciones por los representantes de AMUCAFE, 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 focales 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 provee AMUCAFE) y clientes (las personas y organizaciones). La persona consultora tendrá que desarrollar, con el apoyo de las representantes de AMUCAFE, las secciones de estructura de costos, surplus, e ingresos.

5. Desarrollar talleres con mujeres socias de la organización, en las zonas de influencia, y conocer cuales son los beneficios de estar vinculadas a AMUCAFE, y cuales serían los servicios que esperan recibir de la organización.
6. Presentar los resultados de cada sección del Lean Canvas con la junta directiva de AMUCAFE 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. Deberá hacerlo en un documento de word con sus anexos en Excel, detallando las fórmulas y cálculos.
7. Al finalizar el Lean Canvas con la participación de las representantes asignadas de AMUCAFE, presentar el Lean Canvas de AMUCAFE a las miembros de la Junta Directiva de AMUCAFE, en colaboración con las representantes de la organización que apoyaron en el desarrollo del mismo, y si es necesario, ampliar la presentación del Lean Canvas a otras socias de la organización.
8. Facilitar y presentar un plan de trabajo anual, detallado por meses, indicando fecha inicial y fecha final, así como el área responsable de ejecutar, aprobado por AMUCAFE, para tres años dirigido a cumplir con lo establecido en el modelo Lean Canvas.

9. Con potenciales socias, de cada zona

CANVAS DE MODELOS DE NEGOCIO SOCIAL (versión 2.0)

PROPÓSITO DE TRANSFORMACIÓN MASIVO		MEDICIÓN DEL IMPACTO		
<p>La mayor aplicación 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 alternativas?</p>	<p>SOLUCIÓN Y ACTIVIDADES CLAVE</p> <p>Solución que llevará la propuesta de valor a los segmentos. Actividades que tiene que realizar tu 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 tendrá éxito este proyecto? ¿Qué le 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 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 o 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

Diseño: Manuel Espino



2021

Habilidades requeridas.

1. Profesional en área de gestión empresarial estratégica con experiencia en la implementación y desarrollo de planes de negocio con la metodología Lean Canvas de Modelo de Negocios de Negocio Social.
2. Tener experiencia de por lo menos tres años desarrollando planes de trabajo con grupos y planes de crecimiento empresarial.
3. Tener experiencia en el desarrollo de grupos focales y otras herramientas de recolección cualitativa.
4. Experiencia trabajando con grupos organizados en desarrollo empresarial.
5. Preferiblemente que conozca la zona de influencia.
6. No estar empleado por alguna de las organizaciones y/o empresas aliadas del proyecto, o haber estado empleado al menos tres meses antes.
7. Poseer medio de movilización propio.

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 AMUCAFE en taller introductorio con lista de participantes, y plan de trabajo detallado acordado con AMUCAFE	5 días después de firma de contrato
2	El de modelos de negocio social Lean Lean Canvas completado y acordado por AMUCAFE	40 días después de aprobación del primer entregable
3	En base a los resultados obtenidos en el plan de negocios, elaboración de plan de crecimiento de AMUCAFE y socialización del mismo con sus socias o junta.	15 días después de la aprobación del segundo entregable.
4	El plan de crecimiento anual de 3 años acordado por AMUCAFE que incluye de forma detallada las actividades requeridas para su desarrollo	15 días después de aprobación del segundo entregable
5	Planificación e identificación de grupos focales con potenciales socias, acordado con AMUCAFE.	10 días después de la firma de contrato.
6	Desarrollo de grupos focales, en cada una de las zonas de intervención acordadas, con potenciales socias pertenecientes a los distintos eslabones de la cadena de valor de café.	

Estándares de aceptación de entregables

La Gerente de MOCCA Honduras proporcionará retroalimentación al contratista luego de recibir los entregables o a medida estos vayan siendo facilitados para que puedan ser complementados y finalizados. El contratista estará obligado a responder cualquier pregunta y proporcionar datos o aclaraciones adicionales según se le solicite.

Instrucciones para aplicar.

- Se considerarán únicamente las aplicaciones de las personas que cumplan con el perfil.
- Aplicaciones cierran el 25 de enero de 2022.
- La propuesta y documentos de soporte (en caso de ser necesarios) deberán ser enviados a la siguiente dirección electrónica: jobs-hr@tns.org
- Las personas que apliquen deberán adjuntar propuesta económica desglosada y detallando el orden, las actividades consideradas y la metodología que propone para el desarrollo de cada sección. Deberá incluir los gastos de movilización u otros gastos de logística requeridos.
- Se deberá enviar todo en un solo archivo en formato PDF. Tanto el título del correo electrónico de la aplicación, así como el archivo en PDF deberá tener el nombre y apellido de la persona y el nombre del de la consultoría, por ejemplo: Santos Pérez_ Elaboración de Plan de Crecimiento AMUCAFE

Acompañamiento y equipo.

El o la consultora desarrollará las actividades en estrecha relación con la Junta directiva o las socias de la organización (AMUCAFE) que sean designadas para dicho fin. La Gerente de MOCCA Honduras mantendrá una estrecha relación con el consultor, introduciéndole a la organización, verificando avances de la consultoría y proporcionando retroalimentación al contratista luego de recibir los entregables o a medida estos vayan siendo facilitados para que puedan ser complementados y finalizados.

Operativas /Consideraciones Logísticas

En su oferta, la persona consultora deberá presentar el orden en cual propone abarcar las diferentes secciones del Lean Canvas y la metodología que utilizará para facilitar el desarrollo de cada sección.

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