

Solicitud de Propuesta

Fecha:	1/6/2022
Asunto:	Consultoría de apoyo al acceso a financiamiento CENFROCAFE
Introducción:	<p>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.</p>
Requisitos generales:	<p>Los requisitos para la compra anticipada de TechnoServe se enumeran a continuación. También se adjunta una Declaración de trabajo adicional y más detallada.</p> <p>Cooperativa CENFROCAFE - Promotor Financiero: Técnico en Agronomía, Economía, Finanzas, Administración de Empresas, Educación, u otras experiencias afines. Habilidad para comunicarse con personas con diferentes niveles de educación. Residir en la zona de trabajo, cerca de las bases que conformaran su ámbito de intervención. Capacidad de organización para ejecutar trabajo en campo y recolectar información. Dispuesto a movilizarse en el ámbito de intervención asignado.</p>
Período de ejecución:	<p>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.</p>
Fecha de inicio:	4/7/2022
Fecha de finalización:	30/12/2022

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: Español

Moneda: PEN

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+PE+P0011147@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
13/6/2022	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:

gsandy@tns.org

15/6/2022 Fecha en que las respuestas a las preguntas se distribuirán a todos.

17/6/2022 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
20	Precio, incluidos todos los gastos de envío, tarifas e impuestos
15	Programación
50	Experiencia
15	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:	Consultoría de apoyo al acceso a financiamiento para pequeños productores de café
Ubicación de las acciones:	Región Cajamarca: Jaén -San Ignacio
Fecha de inicio:	04/07/2022
Duración:	06 meses
Proyecto:	Proyecto Maximizando Oportunidades en Café y Cacao en las Américas (MOCCA) -Perú

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 vinculando a las personas a información, capital y 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 cinco décadas de resultados probados, creemos en el poder de la empresa privada para transformar vidas.

Programa MOCCA

TNS está implementando en Perú el Programa Maximizando Oportunidades en Café y Cacao en las Américas (MOCCA), financiado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), éste es 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 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 valor del café en cinco de los países (los mencionados anteriormente excepto Ecuador). MOCCA es implementada por un consorcio de organizaciones, integrado además por Lutheran World Relief (LWR) que lidera actividades en la cadena de valor del cacao, World Coffee Research (WCR) que lidera actividades relacionadas a la investigación en café, e Initiative for Smallholder Finance (ISF) que lidera los esfuerzos para facilitar financiamiento de largo plazo.

MIDAGRI, socio de MOCCA en Perú, está implementando el Plan Nacional de Acción del Café 2020 - 2030 (aprobado por D.S. N°010-2019), entre sus objetivos, incluye la

renovación y rehabilitación gradual de la superficie cultivada y el acceso a financiamiento. En ese contexto, la Dirección de Seguro Agrario y Servicios Financieros está implementando el “Programa de financiamiento para renovación y rehabilitación de café” y MOCCA apoya el proceso para que las organizaciones y productores participantes de la presente alianza que reciben nuestro acompañamiento, accedan a dichos recursos de financiamiento. Las organizaciones que participan en este convenio, tienen suscritos convenios con Agrobanco para acceder a los Programas del Fondo AGROPERÚ, que ofrece financiamiento de corto, mediano y largo plazo con una tasa de interés baja.

MOCCA promueve y facilita el acceso a financiamiento dirigido a personas productoras beneficiarias del proyecto, especialmente para invertir en renovación y rehabilitación (R&R), a través de alianzas con instituciones financieras, promoviendo productos financieros de corto, mediano y largo plazo, ajustados a las necesidades de los caficultores. Para esto, el Programa busca contratar en Perú los servicios de consultores para 1) recopilar la información y documentos requeridos en el proceso de crédito para acceder a los fondos de Agroperú en la región Cajamarca, 2) organizar los expedientes de crédito de cada productor para documentar las solicitudes de crédito, 3) proveer información para ubicar a los productores y sus fincas de café.

El acceso a financiamiento dirigido a pequeños productores enfrenta una serie de limitaciones especialmente operativas, por tanto, la recopilación de datos más allá de la simple labor de recolección de datos representa la oportunidad para promover que los pequeños productores de café de la región accedan a financiamiento. Por ello, en el perfil de los consultores es clave ser productor o hijo de productor de café, los consultores seleccionados recibirán entrenamiento y los suministros necesarios para el buen desempeño de sus labores en campo, serán supervisados por el Coordinador de Acceso a Financiamiento, se les asignará metas específicas y deben registrar diariamente el avance de las solicitudes documentadas.

Tareas del consultor

- Mapear los caseríos comprendidos en el ámbito de intervención que les sean asignados.
- Organizar la intervención por bases en la zona asignada, con los listados de productores hábiles para acceder a financiamiento, que serán entregados por la respectiva organización.
 - Llamadas previas para organizar las visitas.
 - Preparar los formatos requeridos para las visitas diarias.
 - Programar las visitas por bases para reducir los tiempos de desplazamiento.
- Ejecutar visitas a los productores en campo, para recopilar los documentos e información en los formatos que sean necesarios para completar el expediente de crédito.
- Completar como mínimo 3 expedientes de crédito por día:
 - Evitar enmendaduras en los datos consignados en los formatos.
 - Asegurar que la firma del productor sea similar a la consignada en el DNI.
 - Tomar la huella correctamente para evitar objeciones de Agrobanco.
 - Geolocalizar la ubicación de la finca de café, según los requerimientos de Agrobanco.
- Coordinar la entrega semanal de los expedientes con el Asistente Técnico de la cooperativa
- Validar que la información recopilada cumple los estándares de calidad requeridos por Agrobanco.

- Registrar las visitas diarias en el reporte electrónico que proporcionará el Coordinador de Acceso a Financiamiento.
- Generar una copia del expediente con todos los formatos, para el archivo de la cooperativa.

Perfil del consultor

- Técnico en Agronomía, Economía, Finanzas, Administración de Empresas, Educación, u otras experiencias afines.
- Poseer experiencia comprobable en la recolección de información socioeconómica y productiva de productores de café.
- Habilidad de comunicarse con personas de diferentes niveles de educación.
- Conocimiento de la caficultura preferiblemente con experiencia en la región.
- Mínimo 1 año de experiencia previa colaborando con organizaciones de productores.
- Residir en la zona de trabajo, cerca de las bases que conformaran su ámbito de intervención.
- Capacidad de organización para ejecutar trabajo en campo y recolectar información.
- Liderazgo y capacidad de trabajo en equipo.
- Conocimientos de Microsoft Office (Principalmente Word, Excel y Power Point).
- Excelentes referencias laborales.
- Dispuesto a movilizarse en el ámbito de intervención asignado.
- Poseer vehículo propio (motocicleta).

Productos

El consultor será responsable de generar:

No.	Título y descripción del producto	Fecha de entrega
1.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	22/07/2022
2.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	20/08/2022
3.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	24/09/2022
4.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	22/10/2022
5.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	25/11/2022
6.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	23/12/2022
7.	Reporte final de la consultoría que muestre los resultados obtenidos, conclusiones y recomendaciones de mejora para futuras campañas de acompañamiento para la presentación de	

	solicitudes de crédito. Además, deberá incluir la lista total de productores que accedieron a financiamiento	
--	--	--

Estándares de aceptación y pago de los productos

El Coordinador de Acceso a Financiamiento para Perú y Ecuador es responsable por TNS de esta consultoría, proporcionará retroalimentación al consultor luego de recibir los productos. El consultor estará obligado a responder cualquier pregunta y proporcionar los datos o aclaraciones adicionales que se le solicite.

El proceso de revisión técnica de los productos tomará como mínimo 3 días, si el producto es observado, la aprobación del producto dependerá de la solución oportuna a las observaciones.

El pago por cada producto, se sujeta al procedimiento establecido por el área de administración.

Consideraciones Operativas / Logísticas

El consultor es exclusivamente responsable en cuanto a:

- Sus obligaciones en materia laboral, tributaria, administrativa y en general, para el normal desarrollo de sus actividades y el fiel cumplimiento del presente contrato; y
- Todos los costos necesarios para el desempeño de sus labores en campo, incluyendo los costos de combustible, mantenimiento y otros relacionados al uso de su motocicleta.



Anexo 1: Declaración de trabajo

Contratación por servicios profesionales

Datos de la contratación

Título de la consultoría:	Consultoría de apoyo al acceso a financiamiento para pequeños productores de café
Ubicación de las acciones:	Región Cajamarca: Jaén -San Ignacio
Fecha de inicio:	04/07/2022
Duración:	06 meses
Proyecto:	Proyecto Maximizando Oportunidades en Café y Cacao en las Américas (MOCCA) -Perú

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 vinculando a las personas a información, capital y 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 cinco décadas de resultados probados, creemos en el poder de la empresa privada para transformar vidas.

Programa MOCCA

TNS está implementando en Perú el Programa Maximizando Oportunidades en Café y Cacao en las Américas (MOCCA), financiado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), éste es 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 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 valor del café en cinco de los países (los mencionados anteriormente excepto Ecuador). MOCCA es implementada por un consorcio de organizaciones, integrado además por Lutheran World Relief (LWR) que lidera actividades en la cadena de valor del cacao, World Coffee Research (WCR) que lidera actividades relacionadas a la investigación en café, e Initiative for Smallholder Finance (ISF) que lidera los esfuerzos para facilitar financiamiento de largo plazo.

MIDAGRI, socio de MOCCA en Perú, está implementando el Plan Nacional de Acción del Café 2020 - 2030 (aprobado por D.S. N° 010-2019), entre sus objetivos, incluye la

renovación y rehabilitación gradual de la superficie cultivada y el acceso a financiamiento. En ese contexto, la Dirección de Seguro Agrario y Servicios Financieros está implementando el “Programa de financiamiento para renovación y rehabilitación de café” y MOCCA apoya el proceso para que las organizaciones y productores participantes de la presente alianza que reciben nuestro acompañamiento, accedan a dichos recursos de financiamiento. Las organizaciones que participan en este convenio, tienen suscritos convenios con Agrobanco para acceder a los Programas del Fondo AGROPERÚ, que ofrece financiamiento de corto, mediano y largo plazo con una tasa de interés baja.

MOCCA promueve y facilita el acceso a financiamiento dirigido a personas productoras beneficiarias del proyecto, especialmente para invertir en renovación y rehabilitación (R&R), a través de alianzas con instituciones financieras, promoviendo productos financieros de corto, mediano y largo plazo, ajustados a las necesidades de los caficultores. Para esto, el Programa busca contratar en Perú los servicios de consultores para 1) recopilar la información y documentos requeridos en el proceso de crédito para acceder a los fondos de Agroperú en la región Cajamarca, 2) organizar los expedientes de crédito de cada productor para documentar las solicitudes de crédito, 3) proveer información para ubicar a los productores y sus fincas de café.

El acceso a financiamiento dirigido a pequeños productores enfrenta una serie de limitaciones especialmente operativas, por tanto, la recopilación de datos más allá de la simple labor de recolección de datos representa la oportunidad para promover que los pequeños productores de café de la región accedan a financiamiento. Por ello, en el perfil de los consultores es clave ser productor o hijo de productor de café, los consultores seleccionados recibirán entrenamiento y los suministros necesarios para el buen desempeño de sus labores en campo, serán supervisados por el Coordinador de Acceso a Financiamiento, se les asignará metas específicas y deben registrar diariamente el avance de las solicitudes documentadas.

Tareas del consultor

- Mapear los caseríos comprendidos en el ámbito de intervención que les sean asignados.
- Organizar la intervención por bases en la zona asignada, con los listados de productores hábiles para acceder a financiamiento, que serán entregados por la respectiva organización.
 - Llamadas previas para organizar las visitas.
 - Preparar los formatos requeridos para las visitas diarias.
 - Programar las visitas por bases para reducir los tiempos de desplazamiento.
- Ejecutar visitas a los productores en campo, para recopilar los documentos e información en los formatos que sean necesarios para completar el expediente de crédito.
- Completar como mínimo 3 expedientes de crédito por día:
 - Evitar enmendaduras en los datos consignados en los formatos.
 - Asegurar que la firma del productor sea similar a la consignada en el DNI.
 - Tomar la huella correctamente para evitar objeciones de Agrobanco.
 - Geolocalizar la ubicación de la finca de café, según los requerimientos de Agrobanco.
- Coordinar la entrega semanal de los expedientes con el Asistente Técnico de la cooperativa
- Validar que la información recopilada cumple los estándares de calidad requeridos por Agrobanco.

- Registrar las visitas diarias en el reporte electrónico que proporcionará el Coordinador de Acceso a Financiamiento.
- Generar una copia del expediente con todos los formatos, para el archivo de la cooperativa.

Perfil del consultor

- Técnico en Agronomía, Economía, Finanzas, Administración de Empresas, Educación, u otras experiencias afines.
- Poseer experiencia comprobable en la recolección de información socioeconómica y productiva de productores de café.
- Habilidad de comunicarse con personas de diferentes niveles de educación.
- Conocimiento de la caficultura preferiblemente con experiencia en la región.
- Mínimo 1 año de experiencia previa colaborando con organizaciones de productores.
- Residir en la zona de trabajo, cerca de las bases que conformaran su ámbito de intervención.
- Capacidad de organización para ejecutar trabajo en campo y recolectar información.
- Liderazgo y capacidad de trabajo en equipo.
- Conocimientos de Microsoft Office (Principalmente Word, Excel y Power Point).
- Excelentes referencias laborales.
- Dispuesto a movilizarse en el ámbito de intervención asignado.
- Poseer vehículo propio (motocicleta).

Productos

El consultor será responsable de generar:

No.	Título y descripción del producto	Fecha de entrega
1.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	22/07/2022
2.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	20/08/2022
3.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	24/09/2022
4.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	22/10/2022
5.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	25/11/2022
6.	Listado de productores con expedientes de crédito presentados, aprobados y desembolsados, quincenal y a fin de mes.	23/12/2022
7.	Reporte final de la consultoría que muestre los resultados obtenidos, conclusiones y recomendaciones de mejora para futuras campañas de acompañamiento para la presentación de	

	solicitudes de crédito. Además, deberá incluir la lista total de productores que accedieron a financiamiento	
--	--	--

Estándares de aceptación y pago de los productos

El Coordinador de Acceso a Financiamiento para Perú y Ecuador es responsable por TNS de esta consultoría, proporcionará retroalimentación al consultor luego de recibir los productos. El consultor estará obligado a responder cualquier pregunta y proporcionar los datos o aclaraciones adicionales que se le solicite.

El proceso de revisión técnica de los productos tomará como mínimo 3 días, si el producto es observado, la aprobación del producto dependerá de la solución oportuna a las observaciones.

El pago por cada producto, se sujeta al procedimiento establecido por el área de administración.

Consideraciones Operativas / Logísticas

El consultor es exclusivamente responsable en cuanto a:

- Sus obligaciones en materia laboral, tributaria, administrativa y en general, para el normal desarrollo de sus actividades y el fiel cumplimiento del presente contrato; y
- Todos los costos necesarios para el desempeño de sus labores en campo, incluyendo los costos de combustible, mantenimiento y otros relacionados al uso de su motocicleta.