

Contratación de servicios de consultoría: “Plan piloto de aceleración de empresas del proyecto Nuevas Oportunidades”



Somos una organización pionera en la implementación de proyectos de desarrollo internacional. Promovemos el desarrollo inclusivo, económico, social y medioambiental, con el propósito de contribuir de forma efectiva a la prosperidad sostenible y generalizada de las economías emergentes y en desarrollo.

1. Antecedentes

1.1 Antecedentes de Swisscontact

La Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico, Swisscontact, con sede en Zúrich, Suiza, es una organización sin fines de lucro dedicada a la cooperación internacional y al desarrollo. Swisscontact fue establecida en 1959 como una fundación apolítica y arreligiosa por personalidades del sector privado y académico suizo.

Swisscontact es la fundación independiente del sector privado suizo dedicada a la cooperación para el desarrollo y es la organización suiza líder en el campo de la promoción del sector privado. Su objetivo principal es contribuir a la reducción de la pobreza en países determinados de dichas regiones mediante la promoción de un desarrollo y crecimiento económico sostenible del sector privado, con el cual los más pobres puedan ser beneficiados con asistencia técnica, desarrollo de capacidades y educación continua. Mediante la aplicación del principio “ayuda para la autoayuda”, Swisscontact y sus contrapartes locales implementan una lucha efectiva contra la pobreza.

Específicamente en Guatemala, Swisscontact se encuentra implementando proyectos desde 1972, implementado proyectos en todas las áreas de especialización de la institución a nivel global.

Actuamos como facilitadores en la implementación de proyectos que apoyan un entorno empresarial sostenible.

Dentro del área de Formación Profesional, Swisscontact posee una amplia experiencia en Centro América, ejecutando proyecto desde hace más de 10 años en la temática, obteniendo resultados positivos en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

1.2 Población migrante retornada

Centroamérica se ha caracterizado en las últimas décadas por ser una región con una tasa alta de economía informal; este es el caso de Guatemala, que contempla las cuatro variables de la migración (origen, destino, tránsito y retorno) en donde dos de cada tres personas económicamente activas trabajan en la informalidad. Además, en los últimos tres años han sido deportados más de 248,000 guatemaltecos, sin duda el año 2019 quedará en la historia con el número más alto en la cifra de retornados con 105,512 en su mayoría provenientes de Estados Unidos de Norteamérica. Se estima que por cada guatemalteco retornado uno llega a Estados Unidos, por lo que se estima que el número de personas que salen anualmente del país, supera los 80,000, durante el año 2022 según cifras del Instituto Guatemalteco de Migración se ha superado la totalidad de retornados del año 2020, encontrándose muy cerca de llegar a las cifras del año 2021.

La población guatemalteca en Estados Unidos alcanza los 3 millones de personas, según datos del Ministerio de Relaciones Exteriores, generando sus ingresos en determinados oficios enfocados al sector de la construcción, gastronomía y turismo, muchos de ellos sin la posibilidad de contar con una ciudadanía o residencia, por lo que corren el riesgo de ser retornados al territorio guatemalteco.

Las personas migrantes retornadas que llegan al país se enfrentan a diversos retos durante su reintegración, tales como dificultad de adaptación al nuevo contexto, la falta de una perspectiva profesional y la lucha por encontrar un trabajo. Además, los trabajadores migrantes retornados, especialmente las mujeres, conviven con el estigma social y la discriminación. Todos estos hechos, hacen que las personas migrantes pertenezcan a un grupo altamente vulnerable, que

afrenta una variedad de barreras legales y reglamentarias, que a menudo se traducen en discriminación para entrar en el mercado laboral.

El emprendimiento de personas migrantes retornadas pone en práctica los conocimientos adquiridos en exterior con sus particularidades, en su mayoría emprendimientos enfocados a la prestación de servicios.

1.3 Proyecto Nuevas Oportunidades:

El proyecto Nuevas Oportunidades está en ejecución desde 2018 en una fase inicial enfocando esfuerzos de una manera sistémica a la creación de la ruta para la reintegración de la persona migrante retornada, generando acceso con un ecosistema de más de 15 instituciones públicas y privadas para la evaluación y certificación de competencias, el desarrollo de habilidades blandas, e incubación de modelos de negocios.

El proyecto busca la reintegración económica de personas migrantes retornadas a través la generación de un emprendimiento, luego de que han logrado certificar sus competencias adquiridas en Estados Unidos, Canadá o México, en ese sentido, para el año 2022 el proyecto establece dos componentes:

1. Certificación y evaluación de competencias
2. Fomento del autoempleo y emprendimiento

El Proyecto ha generado un ecosistema de atención que incluye actores nacionales y locales, entre las que podemos mencionar alcaldías, universidades, empresas privadas, entidades de Estado, entre otros.

Para el desarrollo de la **intervención N°3 del Proyecto: “Fomento al espíritu empresarial”**, para el año 2022 se inicia la **Implementación de un proceso de incubación y seguimiento de emprendimientos entre la población migrante retornada**, el cual busca fortalecer capacidades emprendedoras para desarrollar emprendimientos sostenibles con oportunidad de mercado en los sectores priorizados de construcción, turismo y gastronomía. Este modelo se seguirá empleando y se le incorporaran innovaciones junto con nuestros aliados ejecutores hasta el año 2024.

En consecuencia, se decide escalar el modelo de incubación de negocios e incorporar una nueva fase para la aceleración de empresas. Una vez transcurrido entre uno y dos años de que el emprendimiento este en fase de desarrollo y adaptación al mercado, haya aprendido de sus aciertos, errores y fracasos, evidencie compromiso y potencial de seguir creciendo, y cuente con un plan de negocios validado, podrá acceder a servicios de aceleración empresarial.

La aceleración de empresas. La mayoría de las incubadoras y aceleradoras orientan sus servicios y su atención a emprendimientos de elevado perfil de crecimiento, de preferencia de base tecnológica o startups, generalmente emprendimientos por oportunidad, dinámicos o de alto impacto, pero escasamente orientan su atención a un emprendimiento tradicional.

2. Objetivo General de la Consultoría:

Prestar los servicios de aceleración con 5 empresas de personas migrantes retornados del proyecto Nuevas Oportunidades, el cual estará orientado a facilitar un proceso eficaz a través de la guía y acompañamiento de asesores y/o mentores de empresas en etapa de crecimiento.

3. Objetivos Específicos

- 3.1 Desarrollar diagnósticos a las empresas seleccionados por el proyecto para la detección de necesidades de fortalecimiento (al menos 5 empresas).
- 3.2 Diseñar un plan de trabajo por cada empresa a partir del diagnóstico realizado y que cuente con el aval del emprendedor.
- 3.3 Desarrollar acciones de mentoría en el lugar donde se encuentran las empresas de los migrantes retornados, **de manera presencial** para acercar los servicios de aceleración identificados (Guatemala, Quetzaltenango, Salcajá).
- 3.4 Elaborar una sistematización de lecciones aprendidas del modelo de aceleración de empresas de migrantes retornados del Proyecto Nuevas Oportunidades.

4. Actividades

La organización/aceleradora contratada deberá presentar propuesta técnica y programa de actividades que detalle con precisión los medios, la forma, sesiones y el tiempo en que desarrollará los productos esperados de esta consultoría.

Las actividades por desarrollar de la consultoría deberán incluir sin ser limitantes:

1. Realizar entrevistas en conjunto con Swisscontact a las cinco empresas previo al acompañamiento de aceleración para conocer las particularidades del segmento a ser atendido.
2. Elaborar bitácora de recolección de información de los servicios de aceleración a proporcionar: actividades y temas desarrolladas por sesión, observaciones sobre el empresario y la empresa, metodologías y/o herramientas empleadas, retos o actividades a ser desarrolladas, resultados alcanzados, entregables del empresario, seguimiento y evaluación sobre el desempeño y cumplimiento de las actividades por el empresario de acuerdo con las indicaciones del asesor.
3. Implementar los servicios de aceleración a las cinco empresas del proyecto de Nuevas Oportunidades, de acuerdo con el calendario de sesiones de acompañamiento de aceleración. Deberían incluir al menos las siguientes actividades, no obstante, no debe limitarse a estas, buscamos promover la creatividad y que las actividades sean innovaciones propuestas por la empresa:
 - 3.1. Mentoría para el periodo del piloto de aceleración
 - 3.2. Sesiones de pruebas de diagnóstico, prototipado.
 - 3.3. Formación o asesoría especializada en caso sea requerido de al menos 5 horas.
 - 3.4. Gestión o asesoría legal.
 - 3.5. Gestión financiera /contable.
 - 3.6. Fortalecimiento del “elevator pitch” para presentar a potenciales inversionistas.
 - 3.7. Sesiones o espacios de networking guiado y estratégicamente agendado.
4. Retroalimentar al Especialista de Emprendimiento del proyecto Nuevas Oportunidades sobre el desarrollo de las sesiones de aceleración.
5. Presentar un informe de avance parcial y uno final del proceso de acompañamiento a las empresas seleccionadas.
6. Sistematización de casos de éxito de los empresarios acelerados.
7. Disponibilidad para realizar intercambio de conocimiento con socios de la región sobre la metodología de aceleración para migrantes retornados, previo al inicio de la intervención a las empresas seleccionadas.

Al inicio de la consultoría se tendrá una reunión de trabajo con el equipo técnico y el Especialista de Emprendimiento, a fin de precisar los detalles del trabajo, ampliar el marco de referencia y proporcionar la información que se considera necesaria.

Los avances en la elaboración de los productos esperados que se considere necesario hacer, entre los períodos determinados en el programa de actividades, podrán ser entregados por medios físicos y/o electrónicos. Éstos serán sometidos a aprobación por parte de la instancia responsable de la coordinación y seguimiento de la consultoría.

5. Propuesta Técnica y Económica:

La empresa consultora u organización deberá presentar una propuesta técnica que contenga los siguientes aspectos:

- a) Documentación legal de la empresa/organización (patente sociedad (si aplica), patente de comercio, nombramiento de representante legal o punto de acta según aplique, RTU, fotocopia de DPI del representante legal, legible)
- b) Currículum Vitae del líder de la aceleradora/organización y del equipo asesor (si fuera necesario) que participarán en el acompañamiento.
- c) Propuesta técnica de aceleración de empresas para ser piloteada en cinco empresas incorporadas al proyecto Nuevas Oportunidades:
 - Objetivos
 - Alcances
 - Metodología de ejecución
 - Productos esperados
 - Programación de actividades
 - Interés para el intercambio de conocimientos sobre la metodología aplicada a nivel regional por el proyecto Nueva Oportunidades.
- d) Oferta Económica
 - Al menos un documento de una experiencia previa que demuestre la calificación técnica.

6. Evaluación de ofertas:

Iniciado el periodo de evaluación de ofertas y hasta la notificación oficial del resultado de la calificación, se considerará confidencial toda la información relacionada con la evaluación.

- a) Serán calificadas aquellas aceleradoras/organizaciones cuya oferta se ajuste sustancialmente a los términos de referencia y cumplan con los criterios de evaluación.
- b) El contratante durante la evaluación se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier oferta en cualquier momento que no se ajuste a los términos de referencia, así como anular el concurso, sin responsabilidad alguna ante los oferentes.
- c) Todo gasto en que los licitantes tuvieren que incurrir con motivo de postular al presente concurso, será exclusivamente a cargo del concursante, aunque no saliere favorecido con la aceptación de sus ofertas.
- d) Si se detectare colusión entre los ofertantes o documentos inválidos los cuales no pueden ser soportados con sus originales, se procederá a anular su participación.

7. Productos por entregar:

Se espera al menos los siguientes informes preparados por la empresa consultora/ organización contratada, que expongan el avance y resultados de las actividades asignadas en el marco de la consultoría:

Productos	Del diseño y creación del modelo	De la implementación del piloto	Entrega
Producto 1	Plan de trabajo validada acorde a los tiempos estipulados, propuesta metodológica y herramientas para el registro de información para determinar impacto de entrada y salida luego de la intervención de los servicios de aceleración.	1 documento de plan de trabajo.	5 días calendario, después de la fecha de inicio de la consultoría.
Producto 2	5 diagnósticos realizados incluyendo el plan de trabajo propuesto.	5 diagnósticos y 5 planes de acción	Plazo por establecer en el plan de trabajo
Producto 3	Primer informe de actividades de acuerdo con el formato establecido para la recolección de avances del proceso.	5 expedientes, uno por emprendedor con informe de avances de aceleración, incluyendo línea base.	Plazo por establecer en el plan de trabajo

Producto 4	Segundo informe de actividades implementadas del diseño y creación del modelo, hallazgos, potenciales cambios.	5 expedientes, uno por emprendedor con informe de avances de aceleración	Plazo por establecer en el plan de trabajo
Producto 5	Informe final que incluya reporte de la culminación de los servicios de aceleración con resultados, hallazgos, conclusiones, recomendaciones, lecciones aprendidas y propuesta de perfil de empresas (futuros participantes)	Expediente de cada uno de los emprendedores, carta de recepción de los servicios de aceleración firmada por el emprendedor y compromiso de brindar información de forma mensual por los próximos dos años, luego de su intervención.	Plazo por establecer en el plan de trabajo

8. Duración de la consultoría:

La consultoría tendrá una duración de hasta un máximo 6 meses a partir de la firma del contrato, con la posibilidad de ampliación mediante un convenio de alianza estratégica para continuar la metodología de aceleración a futuros participantes durante la vigencia del proyecto (2022 – 2023) y previa manifestación de interés por escrito de atender personas migrantes retornadas, la cual dependerá de los resultados del desempeño obtenido en esta consultoría.

9. Lugar de ejecución de la consultoría:

Los servicios de consultoría se llevarán a cabo en el área de influencia del proyecto (Guatemala y Quetzaltenango), con posibilidades de participar regularmente en reuniones de modalidad presencial en la sede de Swisscontact, ubicadas en la ciudad de Guatemala. Se tomará en cuenta las restricciones de aforo, movilidad y distanciamiento ocasionadas a partir de los efectos de la pandemia COVID 19.

10. Costo estimado y forma de pago de la consultoría

- a) El importe de servicios a brindar será negociado con la empresa mejor calificada; estará determinado por la experiencia y cualificaciones de esta.

- b) El importe de servicios a brindar incluirá todos los gastos operativos y administrativos en el desarrollo de la consultoría, para la obtención de los productos solicitados, incluyendo movilización de su personal, espacios de reuniones con los emprendedores, refrigerios, insumos de bioseguridad y papelería, que garanticen el buen desarrollo de las actividades.
- c) Los pagos se efectuarán de manera porcentual con base en el monto total acordado en el proceso de negociación, contra entrega de productos detallados en el numeral 7 (Productos a entregar) de este documento y factura, de la siguiente manera:

No.	Producto	Porcentaje
Producto 1	Plan de trabajo validada acorde a los tiempos estipulados, propuesta metodológica y herramientas para el registro de información para determinar impacto de entrada y salida luego de la intervención de los servicios de aceleración.	20% del monto total de la consultoría
Producto 2	5 diagnósticos realizados incluyendo el plan de trabajo propuesto.	30% del monto total de la consultoría del monto total de la consultoría
Producto 3	Primer informe de actividades de acuerdo con el formato establecido para la recolección de avances del proceso.	20% del monto total de la consultoría
Producto 4	Segundo informe de actividades implementadas del diseño y creación del modelo, hallazgos, potenciales cambios.	20% del monto total de la consultoría.
Producto 5	Informe final que incluya reporte de la culminación de los servicios de aceleración con resultados, hallazgos, conclusiones, recomendaciones, lecciones aprendidas, sistematización de los casos de éxito y propuesta de perfil de empresas (futuros participantes)	10% del monto total de la consultoría.

Cada producto entregado, deberá ser aprobado previamente por Swisscontact.

11. Coordinación y supervisión

La aceleradora/organización contratada estará bajo la supervisión del jefe de Proyecto o quien este delegue. Trabjará en estrecha coordinación con el Especialista de Emprendimiento y el Asesor de Monitoreo y Medición de Resultados, a su vez tendrá el apoyo de la Coordinación Administrativa de Swisscontact.

12. Criterios de evaluación y adjudicación

El comité de evaluación y adjudicación establecerá una lista de méritos de las ofertas técnicas con base en los criterios de evaluación, determinando las posiciones del primero hasta el último lugar. Una vez designados los méritos se procederá con el análisis de la oferta económica del primer lugar, con el cual se negociará la conveniencia económica de la oferta para la adjudicación de la consultoría, si el monto de la oferta no está dentro de lo presupuestado por Swisscontact, de igual manera se procederá según el orden de mérito con la segunda y tercera. En caso de no lograrse una adjudicación se declarará desierto el concurso referido.

Las ofertas aceptadas serán evaluadas de acuerdo con los siguientes criterios:

- Contenido técnico de la propuesta.
- Experiencia profesional de la aceleradora.
- Trabajos o consultorías desarrollados anteriormente en el tema (muestra de documentos de experiencias previas).

13. Consultas y aclaraciones

Se podrán recibir consultas sobre el TDR y el proceso de selección hasta un máximo de tres (3) días calendario a partir de la fecha del envío de los TDR, estas se realizarán vía electrónica al correo electrónico: joel.penate@swisscontact.org dichas consultas deben ir dirigidas a Joel Peñate, Coordinador del Proyecto Nuevas Oportunidades. Las aclaraciones a las consultas realizadas se emitirán a más tardar dos (2) días calendario antes del vencimiento del periodo disponible para la recepción de las propuestas técnicas y económicas.

14. Envío de postulación.

La empresa consultora/organización postulante deberá enviar su propuesta técnica - económica al correo electrónico gtm.info@swisscontact.org, en formato.pdf (documentos individuales no mayores a 6MB) a más tardar el día 30 de septiembre de 2022 a las 12:00 del mediodía. Propuestas presentadas en fecha y horario posterior, podrán ser rechazados. A la organización seleccionada, durante el proceso de revisión y análisis de propuestas, se le podrá pedir evidencias de trabajos realizados anteriormente vinculados a la consultoría. En caso de no presentar los soportes correspondientes, se declarará no elegible.