

**CONSULTORÍA: IMPLEMENTACIÓN PROGRAMA DE FORMACIÓN EN
GESTION DE RIESGO DE PRECIO EN CAFÉ EN HONDURAS**

FUNDACIÓN
SUIZA PARA LA
COOPERACIÓN
TÉCNICA



Creamos Oportunidades

Somos una organización líder en la ejecución de proyectos de desarrollo internacional. Promovemos el desarrollo económico, social y ecológico inclusivo para contribuir eficazmente a una prosperidad sostenible y generalizada en las economías en desarrollo y emergentes.

**TÉRMINOS DE REFERENCIA
CAFÉ INCLUSIVO- PROMOVRIENDO MERCADOS SOSTENIBLES
IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA DE FORMACIÓN: EMPODERANDO A ACTORES COMERCIALES DE LA
CADENA DE VALOR DEL CAFÉ EN HONDURAS PARA EL MANEJO DE RIESGOS DE PRECIOS**

1. ANTECEDENTES

El café es el principal producto de exportación agrícola de Honduras, y, por consiguiente, uno de los más importantes ejes de actividad productiva y de empleo en el país. Sin embargo, las estadísticas muestran la alta volatilidad en el precio de exportación del café. A pesar de ser el 6to productor mundial y el 5to exportador, un análisis del Centro de Comercio Internacional (ITC) del 2019, sobre estadísticas de comercio del café en Centro América, muestra que, en la región, Honduras exportó el mayor volumen al precio unitario promedio más bajo.

Una de las estrategias que las cooperativas y asociaciones de productores han utilizado para intentar agregar valor, diferenciar y alejarse del mercado de *commodities* consiste en adoptar prácticas de producción y comercialización sostenibles, con el objetivo de, además, tener un impacto positivo en el medio ambiente, en la inclusión social y de género y en general, en el mejoramiento de la calidad de vida en sus comunidades. Honduras es uno de los países productores de café que más ha adoptado diferentes sellos de sostenibilidad para su producción, como el orgánico, Comercio Justo, Manos de Mujer, Birdfriendly y Rainforest Alliance, entre otros.

Algunas cooperativas han sido exitosas en crear vínculos comerciales con importadores y clientes que estén dispuestos a pagar un premio-un valor adicional en el precio- por café sostenible. Sin embargo, la mayoría de la cooperativas y

empresas de café que trabajan cumpliendo con los estándares de sostenibilidad, aún enfrentan retos en identificar y vender a importadores que buscan cafés sostenibles, no logrando el cometido de generar valor adicional para los caficultores por su trabajo. Muchas cooperativas se ven obligadas a vender su café certificado o producido de acuerdo con estándares sostenibles, a precios de cafés convencionales por no contar con la adecuada información para la creación de vínculos comerciales con valores compartidos. La mayor parte de las organizaciones de productores e incluso las empresas exportadoras no cuenta con las capacidades para una adecuada gestión de manejo de riesgos de precios en café, que les permita apuntar a mayor rentabilidad en sus operaciones. compartidos.

Swisscontact es el ente ejecutor del **Proyecto Café Inclusivo- Promoviendo Mercados Sostenibles**. El objetivo del proyecto es contribuir al fortalecimiento de un **Sistema de Promoción de Comercio Inclusivo en Honduras**, mediante el cual los caficultores y las cooperativas a las que pertenecen obtienen conocimientos y herramientas para negociar directamente y de manera efectiva con importadores de café sostenible; incrementando sus ventas, ingresos y mejorando su calidad de vida. Esto se logrará con el fortalecimiento de una red de organizaciones de apoyo empresarial que obtienen nuevas capacidades para ofrecer servicios de promoción de comercio inclusivo.

El proyecto trabajará en el fortalecimiento del Sistema de Promoción de Comercio Inclusivo en Honduras a través de los siguientes componentes:

- a. **Componente Fortalecimiento Institucional**- Creando capacidades en organizaciones de apoyo empresarial para que puedan ofrecer servicios de promoción de exportaciones a Pymes y empresas en Honduras, tomando como un piloto el café sostenible, pero creando las capacidades en promoción de comercio inclusivo que podrán ser aplicadas a otros sectores.
- b. **Componente Fortalecimiento Sectorial**- Apoyando la articulación de la estrategia y el plan de acción en el nivel de una plataforma sectorial, multi-actor, público-privada de alto nivel, sobre las oportunidades que presenta el comercio inclusivo y la necesidad de colaborar y articular esfuerzos para crecer en competitividad, fomentando un entorno propicio y resiliente para la promoción de exportaciones inclusivas.
- c. **Componente de Desarrollo Empresarial**- Las cooperativas y exportadoras desarrollarán capacidades para la promoción del comercio inclusivo siendo parte de programas de formación y de promoción internacional a cargo de las organizaciones de apoyo empresarial, socias de este proyecto, y así podrán:
 1. Evaluar su capacidad inicial de exportación, diseñar un plan de exportaciones, aumentar su conocimiento de los mercados e incorporar cambios necesarios para cumplir requisitos y ser competitivos.
 2. Participar en acciones de promoción internacional en ferias, misiones comerciales y ruedas de negocios con importadores en diferentes mercados, con el fin de lograr mejores ventas internacionales
- d. **Componente de Promoción Internacional**-El proyecto contribuirá al fortalecimiento del Sistema de Promoción de Comercio Inclusivo en Mercados de Importación a nivel internacional, a través de:
 1. La sensibilización de actores sectoriales internacionales (Asociaciones de Tostadores, Red de Importadores, etc.) y red de encargados de negocios en las Embajadas de Honduras en el exterior, sobre el enfoque de promoción de comercio inclusivo.
 2. Eventos de promoción y formación sobre el portafolio de oferta de café sostenible e inclusivo de Honduras.
 3. Encuentros de negocios entre las cooperativas participantes y los importadores y tostadores interesados en la oferta confiable de café sostenible e inclusivo de Honduras

A través del fortalecimiento de capacidades para una promoción de comercio inclusivo más efectiva, y a través de la facilitación de creación de vínculos más a la medida, las cooperativas de café y empresas del sector estarán mejor preparadas para establecer relaciones comerciales financieramente sostenibles e inclusivas, en la cadena global del café.

2. OBJETIVOS GENERAL Y ESPECÍFICOS Y RESULTADOS ESPERADOS

2.1 Objetivo general

En el contexto del **Componente de Desarrollo Empresarial**- se implementará un programa de formación en Gestión de Manejo de Riesgos de Precios en Café para actores comerciales de la cadena de valor de café en Honduras: Cooperativas,

Asociaciones de Productores, Pymes de Café y Exportadoras, que son parte del proyecto Café Inclusivo, así como para organizaciones de apoyo empresarial en Honduras.

Objetivos específicos

Los objetivos específicos del programa de formación de capacidades en Gestión de Manejo de Riesgos de Precios en Café son:

-En el caso de las empresas y cooperativas: crear las capacidades para tomar decisiones sobre transacciones comerciales basadas en la evaluación de factores críticos que impacten en el flujo de caja, márgenes brutos y en general, en los beneficios operativos de la organización, con el objetivo de obtener un efecto directo positivo en los retornos para los productores.

-En el caso de las organizaciones de apoyo empresarial: Sensibilizar a las organizaciones sobre la importancia de la gestión de riesgo de precios en las empresas, y crear un fundamento básico de conocimientos para esta temática.

2.2 Resultados esperados

Resultado 1: Fortalecidas las capacidades para el manejo de los *fundamentos de la gestión de riesgo de precios en café*, con énfasis en el entorno financiero y la gobernanza en las organizaciones. Participan representantes de cooperativas, pymes y asociaciones, así como personal de organizaciones de apoyo empresarial y Swisscontact.

Resultado 2: Fortalecidas las capacidades para el manejo de los *fundamentos de la cobertura física e inventarios en la gestión de riesgo de precios en café*. Participan representantes de cooperativas, pymes y asociaciones, así como personal de organizaciones de apoyo empresarial y Swisscontact.

Resultado 3: Fortalecidas las capacidades para el manejo de los *fundamentos de la cobertura financiera en la gestión de riesgo de precios en café*. Participan representantes de cooperativas, pymes y asociaciones, así como personal de organizaciones de apoyo empresarial y Swisscontact.

Resultado 4: 26 Actores comerciales asesorados uno a uno, y total de participantes del proceso de formación evaluados para entrega de certificados.

ÁMBITO DE LAS ACTIVIDADES

2.2.1 Área geográfica cubierta

La modalidad del programa de formación será virtual, por lo que se espera capacitar a empresas y organizaciones de apoyo empresarial de los principales polos productivos y vinculados al café, en Honduras.

2.3 Trabajo específico

Invitamos a los oferentes a proponer detalles en sus propuestas técnicas sobre su organización, metodología, la manera de alcanzar los objetivos generales y específicos, concretar los resultados previstos y su respectiva propuesta de cronograma de ejecución, basados en las actividades presentadas en los párrafos siguientes. Esta acción de asistencia técnica para el desarrollo de capacidades empresariales cuenta con un fuerte elemento de formación, transferencia e implementación del conocimiento.

Al finalizar la consultoría el contratista deberá presentar los siguientes productos, de acuerdo con los resultados ya antes detallados, sobre la formación a personal de 26 cooperativas y empresas, 9 organizaciones de apoyo empresarial y personal técnico de Swisscontact:

Resultado 1: Fortalecidas las capacidades para el manejo de los fundamentos de la gestión de riesgo de precios en café, con énfasis en el entorno financiero y la gobernanza en las organizaciones. Participan representantes de cooperativas, pymes y asociaciones, así como personal de organizaciones de apoyo empresarial y Swisscontact.

Producto 1: Taller Virtual/Webinar con dos horas de duración sobre los Fundamentos de la Gestión de Riesgo de Precios en Café, con énfasis en el entorno financiero y la gobernanza. Incluye grabación del taller y presentación.

Resultado 2: Fortalecidas las capacidades para el manejo de los fundamentos de la cobertura física e inventarios en la gestión de riesgo de precios en café. Participan representantes de cooperativas, pymes y asociaciones, así como personal de organizaciones de apoyo empresarial y Swisscontact.

Producto 2: Taller Virtual/Webinar con dos horas de duración sobre los Fundamentos de la Cobertura Física e Inventarios en la Gestión de Riesgo de Precios en Café. Incluye grabación del taller y presentación.

Resultado 3: Fortalecidas las capacidades para el manejo de los fundamentos de la cobertura financiera en la gestión de riesgo de precios en café. Participan representantes de cooperativas, pymes y asociaciones, así como personal de organizaciones de apoyo empresarial y Swisscontact.

Producto 3: Taller Virtual/Webinar con dos horas de duración sobre los Fundamentos de la Cobertura Física e Inventarios en la Gestión de Riesgo de Precios en Café. Incluye grabación del taller y presentación.

Resultado 4: 26 Actores comerciales asesorados uno a uno, y total de participantes del proceso de formación evaluados para entrega de certificados.

Producto 4: Informe Ejecutivo que incluye hallazgos principales en la gestión actual de Manejo de Riesgos de Precios y reporte de actividades de talleres y asesorías uno a uno, aprovechamiento de participantes, herramientas que quedarán a disposición para reforzamiento y próximos pasos sugeridos. Certificados entregados.

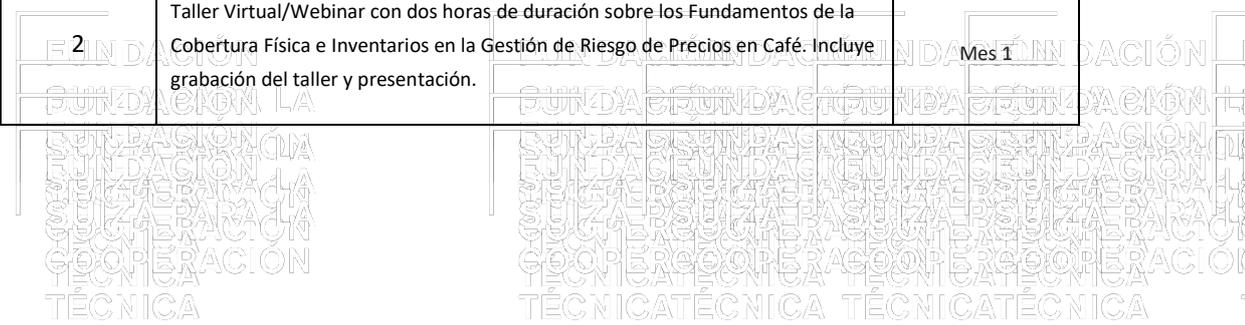
Consideraciones generales:

- Al menos 2 personas e idealmente 3 son capacitadas en cada empresa/cooperativa/ Exportadora(26 empresas en total)
- Al menos 2 personas son capacitadas en cada organización de apoyo empresarial (9 organizaciones en total)
- Al menos 8 técnicos de Swisscontact son capacitados.
- Cada taller se deberá presentar con grabación y la presentación de PowerPoint. Esto permitirá institucionalizar y difundir el conocimiento dentro de cada empresa y organización de apoyo empresarial.
- El plan de formación se deberá desarrollar en un período máximo de 2.5 meses
- Como medio de verificación se presentarán listas de asistencia a los talleres y finalizado el plan de formación se entregarán certificados de capacitación a los participantes.

Resumen de talleres de capacitación

Plazo de entrega, en meses, de los productos requeridos:

Resultado	Producto	Descripción Producto	Plazo
1	1	Taller Virtual/Webinar con dos horas de duración sobre los Fundamentos de la Gestión de Riesgo de Precios en Café, con énfasis en el entorno financiero y la gobernanza. Incluye grabación del taller y presentación.	Mes 1
2	2	Taller Virtual/Webinar con dos horas de duración sobre los Fundamentos de la Cobertura Física e Inventarios en la Gestión de Riesgo de Precios en Café. Incluye grabación del taller y presentación.	Mes 1



Resultado	Producto	Descripción Producto	Plazo
3	3	Taller Virtual/Webinar con dos horas de duración sobre los Fundamentos de la Cobertura Física e Inventarios en la Gestión de Riesgo de Precios en Café. Incluye grabación del taller y presentación.	Mes 2
4	4	Informe Ejecutivo que incluye hallazgos principales en la gestión actual de Manejo de Riesgos de Precios y reporte de actividades de talleres y asesorías uno a uno, aprovechamiento de participantes, herramientas que quedarán a disposición para reforzamiento y próximos pasos sugeridos. Certificados entregados.	Mes 2.5

CALENDARIO

Fecha de inicio y periodo de aplicación de las tareas

La fecha de inicio prevista es el 27 de septiembre de 2021

REQUISITOS

Personal

Para la ejecución de estas actividades se estima que se requerirá de un experto o equipo de expertos en manejo de gestión de riesgos de precios en café. Se valorará la experiencia previa formando a empresas y organizaciones de productores en esta temática, así como el conocimiento de la cadena de valor del café en Honduras, y de la dinámica de las empresas del sector con las instancias financieras locales e internacionales.

Todos los expertos que deberá presentar el Contratista cuentan con:

- Formación académica de nivel universitario, preferiblemente con postgrado congruente con las tareas a desempeñar o experiencia profesional equivalente.
- Capacidad de transferencia de conocimientos y del “saber hacer”.
- Dominio del idioma español, oral y escrito.
- Experiencia en la región y buena comprensión de su cultura, potencial económico y problemática.
- Disponibilidad en las fechas requeridas

Se deben presentar los CV de los expertos a cargo de las capacitaciones.

INFORME

Informe final Se presentará un informe final con un máximo de 10 páginas que incluya el resumen de las acciones realizadas, principales resultados, retos encontrados y sugerencias de formaciones complementarias y próximos pasos. Se presentará el informe final acompañado de la correspondiente factura, para su aprobación por parte del jefe de proyecto Café Inclusivo.

OFERTA TÉCNICA Y ECONÓMICA

Favor remitir oferta técnica y económica, a suma alzada en dólares de los Estados Unidos de América a los correos: cafeinclusivo@swisscontact.org e info.honduras@swisscontact.org, a más tardar el jueves 23 de septiembre a las 5:00 p.m. hora local de Honduras. Indicar en el asunto: **Programa de Formación: Empoderando a Actores Comerciales de la Cadena de Valor del Café en Honduras para el Manejo de Riesgos de Precios.**