

TERMINOS DE REFERENCIA

PROVEEDORES DE SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

1. Mecanismo de implementación de COMRURAL

El marco de implementación de COMRURAL se fundamenta en procesos operativos que dependen de la confianza mutua entre las OPRs y sus aliados técnicos, comerciales y financieros; y eventualmente otros de acuerdo a la naturaleza del plan de negocios; En este contexto, el proyecto facilitará el establecimiento de alianzas productivas en el marco de las cadenas de valor que se fundamentan en: i) las oportunidades de negocios o de mercados identificadas por las OPRs, donde su aprovechamiento viabiliza el negocio de las organizaciones; ii) la ventaja comparativa/competitiva de la OPR para abastecer el producto o servicio demandado por el mercado; iii) la presencia de aliados financieros privados dispuestos a establecer negocios con la OPR mediante el co financiamiento del plan de negocios; iv) la presencia de aliados técnicos que ofrezcan de forma accesible a las OPRs los servicios de desarrollo empresarial necesarios para la adecuada formulación e implementación de los planes de negocio; y v) la presencia de otros actores y condiciones locales que favorezcan la ejecución del plan de negocios. Los planes de negocios se enmarcan en las cadenas priorizadas por COMRURAL.

El marco de implementación descansa en la formulación e implementación de planes de negocios por parte de las OPRs que incluye dos fases claramente diferenciadas:

- **Fase de formulación:** El Proyecto realiza convocatorias públicas a través de diferentes medios de comunicación, para la presentación de propuestas de perfiles de negocio (que pueden ser según región dentro de la zona de influencia del Proyecto y por cadenas; o de forma global para toda la zona de cobertura); en la preparación del perfil, las OPRs con la asesoría de los PSDEs, determinan la elegibilidad de las OPRs y de los productores miembros de acuerdo a los requisitos establecidos en el manual operativo del Proyecto, definen el negocio a emprender e identifican los aliados comerciales, financieros y técnicos. Dichos perfiles de negocio entran a un proceso de evaluación, donde son calificados de acuerdo al procedimiento y mecanismos establecidos; aquellos que son seleccionados, pasan a la etapa de formulación de plan de negocios final, en la cual los que resulten viables desde el punto de vista técnico, social, legal, comercial, financiero y ambiental, son presentados a las AFPs para la solicitud de financiamiento respectiva, como paso previo a la provisión de fondos por parte de COMRURAL.
- **Fase de Implementación:** en la que el PSDE presta a la OPR servicios de asesoría y capacitación técnica y empresarial para la implementación del plan de negocios. Para este efecto el PSDE y la OPR, con la asesoría de COMRURAL, establecen una negociación que se concretiza mediante la suscripción de un contrato de prestación de servicios donde se consigan las responsabilidades del PSDE y los pagos a efectuar a éste por parte de la OPR.

2. Principios orientadores de la asesoría técnica

La asesoría técnica a las OPRs se fundamenta en principios básicos, que deben ser cumplidos por los aliados técnicos o PSDE y que son monitoreados a través del Sistema de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación del Proyecto. Estos principios son los siguientes:

1. Orientada a la identificación y establecimiento de negocios por parte de las de las OPRs participantes.
2. Formación de capacidades empresariales, organizacionales y directivas, con el propósito de generar condiciones de autogestión en las OPRs.
3. Enfoque participativo para posicionar al productor como actor clave y no como espectador del proceso.
4. Promoción y generación de cambio de actitudes y aptitudes positivas en los productores miembros de las OPRs participantes.
5. Responsabilidad ambiental
6. Inclusión social, mediante el fortalecimiento de la participación de mujeres, jóvenes rurales y pueblos indígenas.
7. Innovación tecnológica mediante la adopción y adaptación de nuevas tecnologías para incrementar la productividad y rentabilidad de las OPRs.
8. Respeto a la identidad y tradición cultural de la población y de sus formas de organización social comunitaria para salvaguardar los derechos que la legislación nacional les otorga.
9. Prevenir un trato discriminatorio a las comunidades indígenas.
10. Flexibilidad para ajustar y adaptar herramientas metodológicas en base a las características y tipologías de productores.
11. Enfoque de contenido y metodología a partir de la demanda de las OPRs y de los productores y no en base a la oferta disponible.
12. Identificación y gestión del talento humano para la formación de líderes y facilitadores a nivel empresarial y local.
13. Rol facilitador y no decisor procurando la autogestión en las OPRs para la toma de decisiones informadas y participativas desde el punto de vista técnico y estratégico para su negocio.

3 Perfil de Los Proveedores de Servicios de Desarrollo Empresarial

Los PSDEs son empresas privadas, ONGs, OPDs, fundaciones y otras figuras privadas con presencia en la zona de influencia del proyecto, que, mediante vínculos contractuales, proveen servicios de asesoría técnica y empresarial a las OPRs para la formulación e implementación de los planes de negocios. Para brindar servicios de asesoría técnica y empresarial, en el marco de COMRURAL, los PSDEs deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Contar con fortalezas y experiencias en áreas técnicas claves para COMRURAL como cadenas de valor, producción agropecuaria, valor agregado/procesamiento, desarrollo de nuevos productos y procesos, mercadeo y comercialización de productos agropecuarios, financiamiento rural, aspectos sociales (género, juventud rural, y pueblos indígenas), medio ambiente y agroindustria; entre otras.
- Contar y demostrar experiencia de trabajos desarrollados, entre otros, relacionados con:
 - ✓ Diseño e implementación de metodologías de capacitación a organizaciones y productores, en el medio rural.
 - ✓ Formulación de planes de negocios.
 - ✓ Asesoría técnica y empresarial para la implementación de planes de negocios.
 - ✓ Vinculación de productores a esquemas de alianzas productivas.
 - ✓ Facilitación del acceso a financiamiento a las OPRs participantes y a productores miembros.
 - ✓ Vinculación y facilitación del acceso de las OPRs y sus productores miembros a mercados nacionales, regionales e internacionales.
 - ✓ Análisis, identificación y mitigación del impacto ambiental de los planes de negocio.
 - ✓ Análisis financiero de proyectos.
 - ✓ Valor agregado y transformación de productos (incluyendo el desarrollo de nuevos productos).
 - ✓ Inclusión de mujeres, jóvenes rurales y pueblos indígenas a procesos de desarrollo.
 - ✓ Gestión empresarial rural.
- Deberá estar legalmente constituida acreditando el estatus con la presentación de fotocopia de la escritura de constitución o personalidad jurídica.
- Tener como mínimo 2 años de experiencia de trabajo.
- Disponer de una oficina o personal técnico permanente en la zona de influencia del proyecto.
- Contar como mínimo con un director o gerente (a tiempo completo) y 2 técnicos permanentes.
- Contar con un staff de consultores asociados acorde a la temática a impartir a las OPRs y productores miembros.

4. Funciones o responsabilidades de los PSDE

En el marco de la implementación de COMRURAL, los PSDE, tienen las siguientes funciones y responsabilidades principales:

En la fase de formulación de planes de negocios:

- a) Participar en jornadas y talleres de inducción y capacitación organizados por el Proyecto.
- b) Verificar que las OPRs y los productores postulantes a participar en COMRURAL reúnen los requisitos de elegibilidad establecidos en el manual operativo.
- c) Asesorar y/o gestionar con las OPR el cumplimiento de los requisitos legales para la operación de la OPR y que están detallados en la Guía para la Formulación de Planes de Negocio.
- d) Asesorar y/o gestionar con las OPR la apertura de las cuentas de ahorro para el manejo de los recursos según las diferentes fuentes de cofinanciamiento.
- e) Asesorar a las OPR en la definición y conceptualización del negocio.
- f) Asesorar y apoyar a la OPR en la identificación del aliado o socio comercial y facilitar arreglos operativos a fin de lograr contratos, cartas de intención de compras u otro medio que garantice el mercado para los productos definidos por la OPR.
- g) Asesorar y apoyar a las OPR en la identificación de un aliado financiero que co financie el plan de negocios y facilitar arreglos operativos a fin de lograr el co financiamiento para el plan de negocios.
- h) Formular el plan de negocios con base en las disposiciones y requerimientos establecidos en el manual de operaciones de COMRURAL.
- i) Organizar reuniones de trabajo con los miembros de las OPRs para retroalimentar el proceso de formulación de los perfiles y planes de negocios.
- j) Garantizar y verificar que los miembros de las OPR reúnen en tiempo y forma la documentación requerida para la presentación del plan de negocios.
- k) Llevar una cronología del proceso de formulación de los planes de negocios y organizar un expediente de cada caso o proceso seguido; y facilitar la información al proyecto, cuando éste la requiera.

En la fase de implementación de los planes de negocios:

- a) Proveer los servicios de asesoría técnica y empresarial con base en el contrato firmado con COMRURAL y la OPR.
- b) Apoyar en la ejecución de los procesos de adquisiciones que deberán seguir las OPRs.
- c) Apoyar y verificar que la OPR cumple durante todo el proceso de implementación, con las disposiciones de tipo ambiental y salvaguardas sociales.
- d) Apoyar y verificar que la OPR cumple durante todo el proceso de implementación, con las disposiciones de tipo legal y operativas inherentes al negocio.
- e) Garantizar que la OPR cumple los términos de la alianza comercial y verificar que el comprador cumple los acuerdos establecidos en ella.
- f) Preparar, organizar, presentar junto con la OPR a COMRURAL y corregir cuando sea necesaria, la documentación de soporte para las solicitudes de desembolso y liquidación de fondos por fuente de recursos.
- g) Preparar y apoyar la ejecución de un plan de asistencia técnica y capacitación para la ejecución del plan de negocios por parte de las OPRs.

- h) Apoyar la implementación del Sistema de Monitoreo, Seguimiento y Evaluación de COMRURAL en la zona de influencia donde se implementan los planes de negocio asesorados.
- i) Apoyar estudios técnicos, auditorías financieras y de procesos y otras actividades demandadas por COMRURAL.
- j) Atender convocatorias y giras de seguimiento por parte de funcionarios y técnicos del Proyecto en su zona de influencia.
- k) Preparar y remitir al Proyecto informes trimestrales de avance y seguimiento de cada OPR, según los requerimientos de COMRURAL.